# Stärkung des unternehmerischen Denkens durch Dame und Schach:

## 30 Wichtige Kognitive Verknüpfungen

**2023 – Band II**

**Govert Westerveld**

# Stärkung des unternehmerischen Denkens durch Dame und Schach:

## 30 Wichtige Kognitive Verknüpfungen

## 2023 – Band II


## Govert Westerveld

II

# Stärkung des unternehmerischen Denkens durch Dame und Schach:

## 30 Wichtige Kognitive Verknüpfungen

## 2023 – Band II
## Govert Westerveld

Copyrighted.com
Registered & protected

nivcyzPOBQTOlkjj
December 1, 2023 at 5:12 AM

**Stärkung des unternehmerischen Denkens durch Dame und Schach: 30 wichtige kognitive Verknüpfungen. Band II.**

© **Govert Westerveld**
**Offizieller Chronist von Blanca (Murcia) (2002-1919)**
**Hispanist der Internationalen Vereinigung der Hispanisten**
**Offizieller Historiker des Weltdamespielerverbandes (FMJD)**

Todos los derechos reservados. Ninguna parte de este libro puede ser usada o reproducida en ninguna forma o por cualquier medio, o guardada en base de datos o sistema de almacenaje, en castellano o cualquier otro lenguaje, sin permiso previo por escrito de los autores, excepto en el caso de cortas menciones en artículos de críticos o de media.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or distributed in any form or by any means, or stored in a database or retrieval system, in Spanish or any other language, without the prior written consent of the authors, except in the case of brief quotations embodied in critical articles or reviews.

**ISBN: 978-1-4466-3865-1 Hard cover (Lulu.com)**
**eBook: without ISBN**

**Foto Titelseite:** Weltmeister Harm Wiersma, 1976.

# Widmung

Ick widme dieses Werk den jungen Damespielern in aller Welt.

# Vorwort

Das Schreiben dieses Buches hat mich viele Jahre Forschungsarbeit gekostet.

Durch meine früheren Tätigkeiten als Forscher für neue Produkte, neue Anwendungen und die Geschichte des Spanischen Bürgerkriegs wird man automatisch kritisch und kann wirklich nicht alles glauben, was man sieht und hört. Es bleibt wichtig, alles mehrmals zu überprüfen und mögliche Beweise mit anderen wissenschaftlichen Informationen zu prüfen. Durch die Untersuchung der amerikanischen Patente im Bereich der Wirkstoffe für die pharmazeutische und aromatische Industrie wurde ich auch in diesen Bereichen versiert gemacht. Drei Jahre Arbeit in der pharmazeutischen Industrie haben mir die wertvolle Erfahrung und das Wissen vermittelt, die ich benötigte, um die Komplexität und die Bedeutung dieser Industrie zu verstehen. Nach dieser anfänglichen Erfahrung in der pharma-zeutischen Industrie habe ich in den letzten 30 Jahren eng mit verschiedenen Akteuren in diesem Sektor zusammengearbeitet. Dies umfasste die Arbeit mit pharmazeutischen Unternehmen, Forschungsinstituten, Universitäten und Gesundheits-organisationen. Während dieser Zeit habe ich mich mit verschiedenen Aspekten beschäftigt, wie Innovation, Qualitätsmanagement, Marktanalyse und Regulierungsfragen. Kurz gesagt, meine Erfahrung in der pharmazeutischen Industrie und meine langjährige Beteiligung an diesem Sektor haben mein Wissen im Bereich der Pharmazie gestärkt.

Seltsamerweise hatte ich all die Jahre wirklich das Gefühl, dass ich beim Geschäftstreiben ein Damespiel spiele, denn ich habe viele Eigenschaften genutzt, die mit dem Damespiel zu tun haben. Das Schönste waren wohl die Verführungstricks, die im Damespiel angewendet werden und den Tod bedeuten können. Das Wort "Tod" wurde im 19. Jahrhundert noch in den niederländischen Damabüchern verwendet, danach ging man zur Bezeichnung "Verlust" über. Im spanischen Damespiel wird immer noch der Begriff "Tod" verwendet: "estas muerto" (du bist tot).

Ja, die Verführungstricks werden auch im täglichen Leben und im Geschäftsleben verwendet, um jemanden zum Kauf, zur Teilnahme oder zu einer bestimmten Aktion zu überreden. Sie sprechen die Wünsche, Neugierde und Emotionen an, mit dem Ziel, jemanden zu verleiten, den gewünschten Schritt zu unternehmen. Diese Tricks können von der Schaffung eines Gefühls der Knappheit oder Exklusivität bis hin zur Verwendung von verlockenden Angeboten, Rabatten oder Belohnungen reichen. Das ultimative Ziel ist es, den Verbraucher oder Benutzer zu beeinflussen und zu verführen, eine Entscheidung zu treffen, die im Interesse derjenigen liegt, die die Verführungstricks verwenden. Es ist wichtig, sich dieser Taktiken bewusst zu sein und sich zu fragen, ob sie wirklich in unserem Interesse sind, bevor man handelt.

Diese Verführungstricks werden im Damespiel als "Lokzetten" bezeichnet und bedeuten oft sofortigen Partieverlust. Natürlich habe ich im Geschäftsleben immer mit den "Lokzetten" gerechnet. Dass diese Sichtweise wirklich nicht seltsam war, wird durch die

Worte unterstützt, die Harm Wiersma einmal wiedergegeben hat: *"Dammen ist wie das tägliche Leben. Beim Dammen kommt alles zusammen, da zeigt sich alles, was mit dem täglichen Leben zu tun hat. Konzentration, Entschlossenheit, Durchdenken, Relativieren, Fantasie, Aggression, Glück, Traurigkeit, das Machen von Fehlern, das Korrigieren von Fehlern und auch psychologische Aspekte. Dammen ist vollständig, aber das ist erst der Fall, wenn man ein bestimmtes Niveau erreicht hat."*

Die Summe dieser Eigenschaften, die man sowohl im Damespiel als auch im Schachspiel und im aktiven Geschäftsleben sieht, kann als "Unternehmerfähigkeiten" bezeichnet werden. Genauso wie ein Damespieler verschiedene Aspekte des Spiels berücksichtigen muss, um erfolgreich zu sein, muss ein Unternehmer oder Fachmann im Geschäftsleben eine Reihe von Fähigkeiten einsetzen, um in einer wettbewerbsorientierten und dynamischen Umgebung erfolgreich zu sein.

Ich hatte das große Privileg, die Erfolge eines Jugendfreundes, Harm Wiersma, verfolgen zu können, und wir haben uns später im Leben in Spanien getroffen. Er war 6-maliger Weltmeister, und er ist das perfekte Beispiel dafür, was man mit den Eigenschaften des Damespiels im Geschäftsleben, in der Politik, in der akademischen Welt und in unserer gesellschaftlichen Karriere erreichen kann. In dieser Hinsicht steht er auf einer höheren Stufe als Ton Sijbrands, der sich nur mit dem Spiel beschäftigt. Wiersma war dagegen nicht nur Spieler, sondern auch Geschäftsmann und war sogar Mitglied des Parlaments in Den Haag einer politischen Partei. In

den Gesprächen, die ich mit ihm hatte, kam immer wieder das Wort "Antrieb" zum Vorschein.

Ich werde versuchen, die Eigenschaften darzustellen, die im Damespiel verbessert werden, und das sind eine ganze Menge. Wir beide haben diese Eigenschaften in unserer gesellschaftlichen Karriere nutzen können. Bei der Behandlung dieser Eigenschaften wird auch der Name Wiersma oft genannt. Hoffentlich ist dieser zweite Teil eine Anregung für junge Dame- und Schachspieler.

**Govert Westerveld**

# INHALT

1 EIGENSCHAFTEN....1
1.1 Auditiver Verarbeitung .... 2
1.1.1 Das Geschäftsleben .... 7
1.2 Gehirnwachstum .... 11
1.2.1 Das Geschäftsleben .... 15
1.3 Demenz bei Alzheimer .... 17
1.3.1 Das Geschäftsleben .... 25
1.3.1.1 Ein praktisches Beispiel: .... 29
1.4 Dameblindheit .... 31
1.4.1 Das Geschäftsleben .... 37
1.5 Tausendfüßler .... 40
1.5.1 Das Geschäftsleben .... 45
1.6 Kognitive Kapazität .... 49
1.6.1 Das Geschäftsleben .... 56
1.6.1.1 Ein praktisches Beispiel: .... 58
1.7 Konzentrationskraft .... 61
1.7.1 Das Geschäftsleben .... 64
1.8 Mut .... 67
1.8.1 Das Geschäftsleben .... 71
1.9 Fleiß .... 74
1.9.1 Das Geschäftsleben .... 78
1.9.1.1 Ein praktisches Beispiel .... 79
1.10 Wirtschaft .... 81
1.10.1 Das Geschäftsleben .... 90
1.11 Emotion .... 94
1.11.1 Das Geschäftsleben .... 103
1.12 Experimentation .... 106
1.12.1 Das Geschäftsleben .... 113
1.12.1.1 Ein praktisches Beispiel: .... 115
1.13 Faktenbewusstsein .... 117
1.13.1 Das Geschäftsleben: .... 120

1.14 Fälschung....124
1.14.1 Das Geschäftsleben....127
1.15 Angst vor dem Versagen....130
1.15.1 Das Geschäftsleben....136
1.16 Flexibilität....139
1.16.1 Das Geschäftsleben....142
1.16.1.1 Ein praktisches Beispiel....144
1.17 Fokus....146
1.17.1 Das Geschäftsleben....148
1.18 Zwingen....152
1.18.1 Das Geschäftsleben....154
1.19 Frustration....157
1.19.1 Das Geschäftsleben:....160
1.20 Hausgemachte Sorgfalt....164
1.20.1 Das Geschäftsleben....168
1.21 Individualismus....172
1.21.1 Das Geschäftsleben....175
1.22 Individualität....178
1.22.1 Das Geschäftsleben....182
1.22.1.1 Ein praktisches Beispiel....184
1.23 Einsicht....187
1.23.1 Das Geschäftsleben....194
1.24 Interozeption....197
1.24.1 Das Geschäftsleben....200
1.25 Geduld....204
1.25.1 Das Geschäftsleben....207
1.25.1.1 Ein praktisches Beispiel....211
1.26 Wahrnehmung....213
1.26.1 Das Geschäftsleben....218
1.26.1.1 Ein praktisches Beispiel....220
1.27 Artikulierens von Ideen....223
1.27.1 Das Geschäftsleben....226
1.28 Resilienz....229
1.28.1 Das Geschäftsleben....232
1.29 Selbstwertgefühl....236
1.29.1 Das Geschäftsleben....240

1.29.1.1 Ein praktisches Beispiel ..... 244
1.30 Vorstellungskraft einsetzen ..... 247
1.30.1 Das Geschäftsleben ..... 253
2 BIBLIOGRAPHIE ..... 256

# 1 EIGENSCHAFTEN

## 1.1 Auditiver Verarbeitung

Wie das Gehirn Klänge verarbeitet, kann von Person zu Person variieren. Einige Menschen haben eine effizientere Fähigkeit, relevante Informationen aus Klängen zu filtern, während andere möglicherweise empfindlicher für Ablenkungen sind.

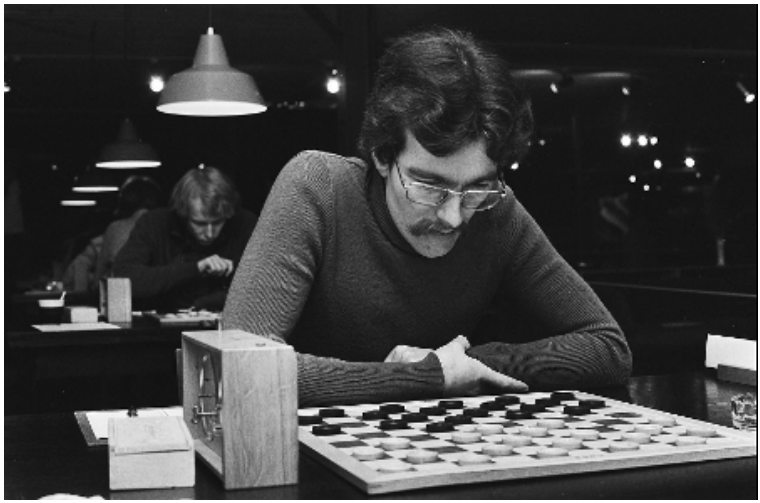
Die Persönlichkeit und innere Reichhaltigkeit eines jeden Damespielers spiegeln sich in einem Kaleidoskop von Charaktereigenschaften wider. Wenn sich jedoch der Spieler im Auge des Sturms erlaubt, sich vom Wind der Angst vor dem Verlust umgeben zu lassen oder wenn der Donner des Stresses über ihm herrscht, wirkt der Ton wie ein treuer Spiegel seiner inneren Welt und macht ihn viel empfindlicher für Geräusche und eher überwältigt in lauten Situationen.

Die individuellen Bedürfnisse und Wünsche des Damespielers zu respektieren, ist eine edle Aufgabe, die einen harmonischen Rahmen schafft, in dem sein Genie gedeihen kann. Wenn der Klangstoff wie eine dornige Krone ihr Spiel bedroht, können sie Strategien anwenden, so anmutig wie die Züge auf dem Damespielbrett. Sie können auf die stille Einsamkeit der Isolation zurückgreifen oder ihre Ohren in geräuschunterdrückende Kopfhörer hüllen, um sich vor überwältigenden Schallwellen zu schützen. Sie könnten sogar, wie edle Herrscher, während ihrer Züge um Stille bitten, als eine Regel, die die Harmonie ihrer Gedanken schützt. Das Ziel ist klar: Eine Umgebung zu schaffen, in der die virtuosen Noten ihrer Damespiel-Performance wie eine Melodie klingen können, die die Seele berührt.

Der ehemalige Weltmeister Sijbrands sorgte in der vierten Runde der niederländischen Meisterschaft von 1993 für Aufsehen, indem er sein Spiel gegen Peter Hoopman nach fast drei Stunden im Rathaus von Apeldoorn unterbrach. Der Lärm von hämmernden Geräuschen, die den Spielraum erreichten, war die Ursache, da es ihn stark irritierte. Sijbrands befand sich in einer entscheidenden Phase seines Spiels und bat den Schiedsrichter, seine Uhr anzuhalten, während versucht wurde, den Lärm zu beenden. Als der Hilfs-Schiedsrichter zurückkehrte und sagte, sie würden "leiser hämmern", war das Maß für den irritierten Sijbrands voll. Er schlug dann seinem Gegner vor, das Spiel zu verlieren, aber Hoopman lehnte ab. Sijbrands entschied sich, sich vom Turnier zurückzuziehen. Die verbliebenen Spieler, darunter Harm Wiersma und Hein Meijer, hatten versucht, Sijbrands' Meinung zu ändern. Die Spieler waren sogar bereit, die Partie von Sijbrands gegen Hoopman zu einem späteren Zeitpunkt neu zu spielen. Außerdem hatte die Organisation dafür gesorgt, dass es während des Turniers keinen weiteren Lärm um den Ratssaal herum geben würde. In Bezug auf die lauten Türen um den Spielraum herum würde diejenige, die am meisten quietschte, verschlossen, und die anderen würden offen bleiben. Leider konnte Sijbrands nicht überzeugt werden."

Der Gewinner dieses Turniers war Wieger Wesselink vor Harm Wiersma. Er schaffte es, den Lärm zu überwinden, aber er hatte immer noch seine Herausforderungen. In seinem letzten Spiel gegen Wiersma hatte er verschwitzte Handflächen, aber er schaffte es, einen Punkt von Wiersma zu holen und beendete das Turnier mit einem geteilten ersten Platz mit Rob Clerc. Ein Tiebreaker endete mit einem Unentschieden von 3-3, und durch ein besseres Punktesystem im Tiebreak sicherte sich Wesselink

den ersten Platz. Trotzdem bewies Wiersma einmal mehr seine Klasse, indem er beim anschließenden Weltmeisterschaftsturnier 1994 weit über Wesselink und Clerc abschloss und den zweiten Platz hinter Guntis Valneris sicherte.



**Johan Bastiaannet, 1978**
**Foto: Hans Peters (Anefo) - Nationaal Archief**

Die Organisation von Turnieren durch verschiedene nationale und internationale Damesverbände ist keine einfache Angelegenheit. Es muss Rücksicht auf Sponsoren genommen werden, die sich oft in lauten Städten befinden. Sponsoren sind unerlässlich, und Spieler müssen anpassungsfähig sein. Es ist nicht nur ein Kampf auf dem Damesbrett, sondern auch ein innerer Kampf gegen unerwartete Ereignisse, einschließlich Lärm. Ein bemerkenswertes Beispiel ist Johan Bastiaannet, der folgendes über die Stadt São Paulo bei einer Weltmeisterschaft im Jahr 1982 sagte:

Wenn es etwas gibt, das dich sofort aus dem Gleichgewicht bringen kann, dann ist es diese lärm- und gestank-produzierende Metropole. Tausende und aber tausende Autos rasen durch die Stadt. Ich habe noch nie so viel Lärm irgendwo anders gehört. Und das geht Tag und Nacht so weiter. Selbst wenn ich die Fenster meines Hotelzimmers schließe, höre ich trotzdem diese enorme Menge an Dezibel.

Während des Turniers wurden die Spieler in ihrem Hotel auch von anderen Geräuschen aufgeschreckt: dem Klang von Schüssen, wahrscheinlich die Polizei, die einige Kriminelle verfolgte. Die Bewohner von São Paulo schienen wenig Probleme mit dem enormen Lärm zu haben. Sie akzeptierten ruhig, dass Flugzeuge mit ohrenbetäubendem Lärm zwischen den Wolkenkratzern auf dem Weg zur Landebahn mitten in der Stadt navigierten. Ich selbst war auch 1985 auf einer Geschäftsreise in São Paulo. Es war eine enorm große Stadt mit mindestens 12 Millionen Einwohnern.

Und was ist mit einer Stadt wie Bamako in Mali, wo die Weltmeisterschaft von 1980 stattfand? Dort ist es nicht nur heiß, sondern auch laut. In diesen Ländern ist das Damespielen natürlich laut und enthusiastisch.

Hier können wir etwas aus der Schachwelt lernen. Jan Timman rüstete sich gegen den Lärm, indem er viel zu Hause mit aufgedrehtem Radio spielte und schlechte Musik hörte. Er hat dies von Botvinnik gelernt, und es war nur eine Frage des Trainings, um gut Schach spielen zu können, auch bei Lärm.

Dennoch können viele Damespieler mit dem Lärm umgehen. Dies zeigte sich erneut während der niederländischen Meisterschaft von 2013. Ein unvorhergesehener Tanzwettbewerb schien zu viel

Lärm zu erzeugen, um weiter zu spielen, aber die Spieler stimmten zu, ungestört diese Runde zu spielen und zeigten eine große Großzügigkeit und Anpassungsfähigkeit.

Die Persönlichkeiten und Charaktereigenschaften jedes Damespielers sind unterschiedlich, aber wenn der Spieler in Frage Angst vor dem Verlust hat oder in einer Stresssituation dominiert wird, ist er viel empfindlicher für Geräusche und kann in lauten Situationen überwältigt werden. Jannes van der Wal konnte beispielsweise keinen Lärm tolerieren und steckte daher Wattebällchen in seine Ohren. Er wünschte sich, von niemandem gestört zu werden, um sich voll auf das Spiel konzentrieren zu können.

Es ist wichtig, die spezifischen Bedürfnisse und Vorlieben des Damespielers zu respektieren. Wenn die Geräuschirritation oder Sensibilität ihr Spiel beeinflusst, können sie versuchen, Strategien zu verwenden, um damit umzugehen, wie das Spielen in einer ruhigen Umgebung, das Verwenden von Kopfhörern mit Geräuschunterdrückung oder das Anfordern von Stille während ihrer Züge. Das Ziel ist es, eine Umgebung zu schaffen, in der sie ihre optimale Damespiel-Leistung erreichen können.

### 1.1.1 Das Geschäftsleben

Im schwindelerregenden Bereich des Geschäftsdame-Spiels ergeben sich erstaunliche Erkenntnisse aus der verwobenen Beziehung zwischen Geräuschempfindlichkeit, kognitiven Prozessen und persönlichen Merkmalen. Genauso wie Damesieger in der Ära titanischer Züge mit tumultartigen Störungen konfrontiert werden, finden sich Unternehmer oft im Spiel unerwarteter Herausforderungen, die wie unsichtbare Felsen den Weg zur Leistung komplizieren. Staunen wir darüber, wie sich diese Faktoren verflechten und welche epischen Lehren aus diesem Labyrinth von Parallelen hervorgehen:

KOGNITIVE BEREICHE:

Konzentration und Aufmerksamkeit:
Ähnlich wie Virtuosen im Damespiel können sich Geschäftsmagnaten von Klangmustern verfangen lassen, die wie unkontrollierte Dirigenten ihre Konzentration und Aufmerksamkeit lenken. Hintergrundgeräusche können ihre Fähigkeit entwirren, sich auf entscheidende Aktionen zu konzentrieren.

Auditive Analyse:
Genau wie Strategen am Damespielbrett in ihrer Fähigkeit variieren, Geräusche zu entwirren, haben Geschäftsgurus auch ihre eigenen Harmonien auditiver Empfänglichkeit. Einige trotzen dem Wirbel der Ablenkung mit furchtlosem Durchsetzungsvermögen, während andere

empfindlicher auf die Sirenen des Umgebungslärms reagieren.

Arbeitsgedächtnis:
Ähnlich wie der Tumult, der Damespieler herausfordert, kann auch die Elite des Geschäfts durch eine Kakophonie des Chaos ihr Arbeitsgedächtnis überfluten, und die Fähigkeit, Informationen für kurze Zeit zu bewahren, löschen.

MERKMALE:

Extravagante Extraversion und intime Introversion:
Genau wie introvertierte Dames-Zauberer die Ruhe bevorzugen, neigen introvertierte Magnaten dazu, Zuflucht in Oasen geschäftlicher Ruhe zu suchen. Während extrovertierte Genies oft den Sturm der Aktivität umarmen und als melodische Symphonie des Trubels dienen.

Feine sensorische Wahrnehmung:
Ähnlich wie professionelle Damespieler mit erhöhter sensorischer Wachsamkeit sind einige Kapitäne des Kapitals anfällig für den turbulenten Fluss störender Dezibel, der ihre Leistung und ihr inneres Wohlbefinden stören kann.

Angst vor Verlust und Stress als Spannungsmelodien:
Ähnlich wie die Krieger des Damespiels können Unternehmer in der Hitze des Kampfes gegen Stress und Angst gegenüber Geräuschen empfindlicher werden, wobei ihre Nerven mit der Symphonie lauter Umgebungen mitschwingen.

Kognitive Farben und Gedankenrätsel:
Analog zu Damespielern mit vielfältigen kognitiven Paletten können auch Geschäftsmagnaten ihre eigenen farbenfrohen und vielseitigen Denkrahmen annehmen, was zu einem Kaleidoskop von Reaktionen auf Umweltgeräusche führt.

In einem Wirbel von Ähnlichkeiten haben Geschäftsmänner genauso wie die wankenden Meister des Damespiels die Fähigkeit, sich inmitten chaotischer Hindernisse und herausfordernder Situationen majestätisch weiterzuentwickeln und zu lernen. Die epische Geschichte von Sijbrands betont die unbezwingbare Kraft von Anpassungsfähigkeit und Entschlossenheit, wenn die kosmische Uhr des

Unerwarteten zu ticken beginnt. Das Firmament des Geschäfts, ähnlich dem Damespielbrett, erfordert nicht nur geschickte Züge, sondern auch die Fähigkeit, in einem kosmischen Ballett der Unsicherheit ruhig und wendig zu bleiben.

Darüber hinaus können Magnaten sich von den Erfahrungen professioneller Damespieler inspirieren lassen, um im Strudel des Chaos zu blühen. Die Geschichte von Johan Bastiaannet in São Paulo erinnert lebhaft daran, dass die Kunst der Findigkeit und Kreativität entscheidend ist, um inmitten des Tumults und Hurricanes des Klangs zu glänzen.

Genau wie professionelle Damespieler Strategien verwenden, um dem Tumult des Lärms zu entkommen, können Geschäftstitanen Methoden entwickeln, um Störungen zu bändigen. Die Pflege individueller Vorlieben und Bedürfnisse, wie eine Königin, die ihre Schachbauern bewacht, bleibt ein unvergänglicher Wert, der, genau wie im Königreich des Damespiels, den Schlüssel zum Triumph und Sieg im pulsierenden Bereich des Handels bildet.

So können sich die tapferen Magnaten, während die Welt des Damespiels uns einen Einblick in die Kunst des Widerstands gegen Lärm bietet, inspirieren, indem sie von den Wegen lernen, wie professionelle Damespieler sich anpassen, Widerstand leisten und ihre Leistungen selbst in den turbulentesten Bedingungen, die das Schlachtfeld des Handels schaffen kann, gedeihen lassen.

## 1.2 Gehirnwachstum

Der Gehirnforscher und Neurobiologe Dick Swaab, ein entschiedener Gegner von körperlichem Sport, äußert sich positiv über Schach. Der Autor des Bestsellers "Wir sind unser Gehirn" erklärt, dass das Gehirn an Größe zunimmt, wenn es kontinuierlich neuen Informationen ausgesetzt ist, wie es beim Schach der Fall ist. "Wenn Sie unbedingt Sport treiben möchten, ist Schach vielleicht die beste Option."

**Prof. Dr. Victor A. F. Lamme**

In den letzten Jahren haben wir viel über die Hirnforschung gelernt, und auch das Damespiel kann davon profitieren. Victor A. F. Lamme ist einer der bekannten Forscher auf diesem Gebiet.

Kommt mit dem Alter der geistige Verfall? Neurowissenschaftler und Psychologen haben entdeckt, dass alternde Gehirne erstaunliche

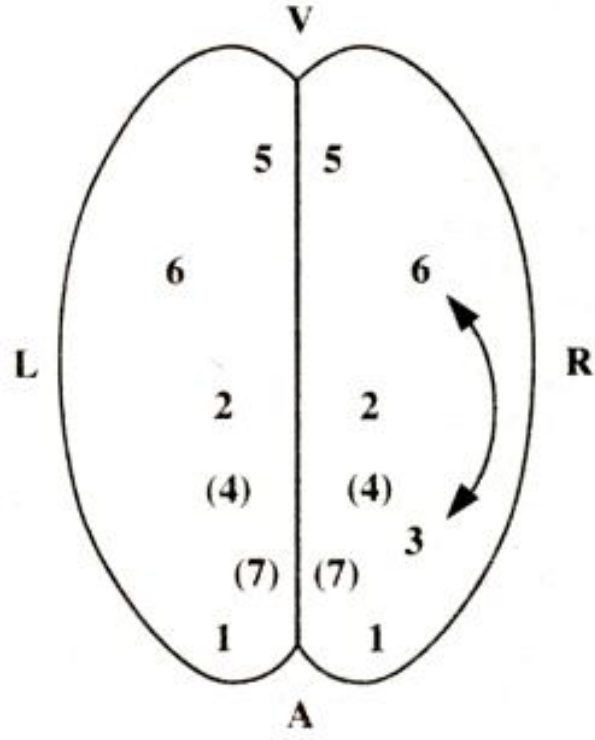
Fähigkeiten und Fertigkeiten besitzen. Alternde Gehirne sind nicht schlechter, schließen Experten, sondern sie funktionieren anders als junge Gehirne. Das Altern sollte nicht als eine Zeit des geistigen Verfalls betrachtet werden. Diejenigen, die ihre Gehirne regelmäßig neuen Erfahrungen und Reizen aussetzen, scheinen die Vitalität ihrer grauen Zellen zu stimulieren. Menschen, die hartnäckig an ihren Gewohnheiten festhalten, scheinen mit zunehmendem Alter einen schnelleren geistigen Verfall zu erleben. Routine und Unzufriedenheit im Leben sind ebenfalls Faktoren, die zu vorzeitigem intellektuellem Verfall beitragen.

Alternde Gehirne haben die erstaunliche Fähigkeit, sich zu verjüngen. Wissenschaftler stellten fest, dass die intellektuelle Leistungsfähigkeit von Menschen in ihren siebzigern Jahren, die in den letzten vierzehn Jahren einen Rückgang der geistigen Funktion erlebt hatten, durch gezieltes Training signifikant verbessert wurde. Sie besaßen sieben Jahre später immer noch verbesserte geistige Fähigkeiten.

Prof. Dr. Van Grevel gab einen kurzen Überblick darüber, was im Gehirn während des Damespiels passiert, zur Eröffnung der Nationalen Damenmeisterschaft in Apeldoorn im Jahr 1993. Der ehemalige Weltmeister Harm Wiersma präsentierte seine interessante Darlegung, die wie folgt zusammengefasst werden kann:

Im Allgemeinen kann man sagen, dass die vordere Hälfte des großen Gehirns der Sitz unserer Persönlichkeit ist; hier finden die Prozesse zur Planung unserer Aktivitäten statt, die auf die von uns gesetzten Ziele ausgerichtet sind. Die hintere Hälfte des Gehirns ist der Sitz der Wissensfunktionen: Wahrnehmen, Denken, Vergleichen. Neben vorn-

hinten können wir das Gehirn auch in links-rechts teilen. In der linken Gehirnhälfte ist die Sprachverarbeitung lokalisiert (Aphasie bei einem Infarkt in der linken Hemisphäre), aber auch die Bearbeitung von numerischen Berechnungen. Die rechte Hemisphäre ist wesentlich für die sogenannte visuell-räumliche Wahrnehmung und für eine Funktion, an die wir normalerweise nicht denken: die Lenkung der Aufmerksamkeit.




**Das große Gehirn, von oben gesehen. V = vorne, A = hinten, L = links, R = rechts. Die Nummern im Text entsprechen den in der Abbildung angegebenen Stellen. Die Zahlen in Klammern bezeichnen tief liegende Strukturen.**

Welche Teile des Gehirns sind am Damespiel beteiligt? Zunächst muss ein Damespieler sehen können (auch wenn Ton Sijbrands "blind" spielen kann, sogar 30 Spiele gleichzeitig!). Für das Sehen ist der visuelle Kortex am Hinterkopf des Gehirns notwendig (1). Der Damespieler muss auch in der Lage sein, die Figuren zu bewegen. Dies geschieht durch den Motorcortex, der sich zentral im großen Gehirn befindet, also etwa in der Mitte zwischen vorne und hinten (2). Aber eine Schlüsselfunktion beim Damespiel ist die räumliche Analyse von Positionen auf dem Brett: der Kortex hinter der Mitte, rechts (3). Dann ist das Gedächtnis unverzichtbar, eine sehr komplexe Funktion, für die bestimmte tiefe Teile des Schläfenlappens, sowohl links als auch rechts, aktiv sein müssen (4). Konzentration ist ebenfalls unerlässlich: Ablenkungen von der Außenwelt und der Innenwelt blockieren: die Frontallappen, der Teil in der Nähe der Mitte (5). Und dann natürlich Pläne machen, Strategien ausdenken: wieder die Frontallappen, aber jetzt der seitliche Teil (6). Schließlich: All dieses Denken ist wenig nützlich ohne den starken Willen zu gewinnen, und auch das hat eine Grundlage im Gehirn, unter dem Kortex, ein ringförmiges System, das sich sowohl links als auch rechts befindet (7). Fazit: Beim Damespiel sind viele Strukturen im Gehirn aktiv. Außerdem müssen sie auf eine bestimmte Weise zusammenarbeiten: Es ist ein Netzwerk, mit ständiger Interaktion, zum Beispiel während der Auswahl des nächsten Zugs, der ständig gegen die Position der Figuren getestet wird. (Siehe den Pfeil in der Abbildung).

### 1.2.1 Das Geschäftsleben

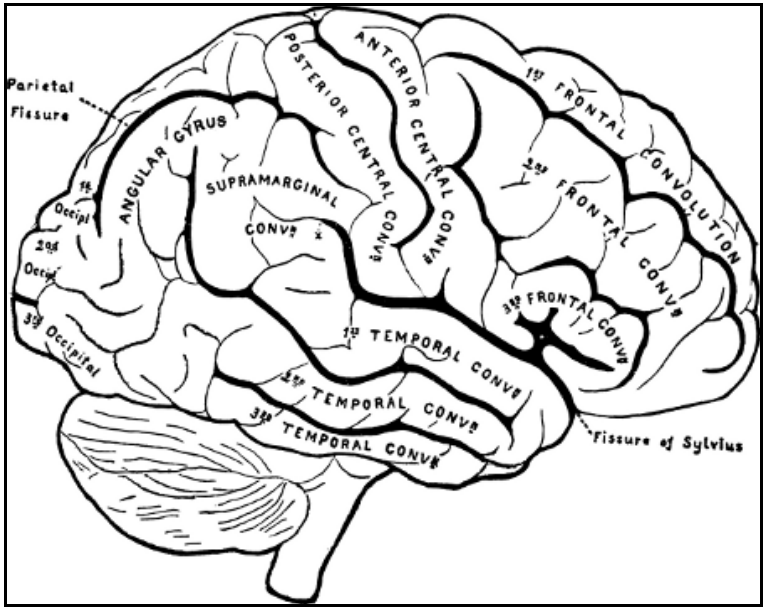
Das Wachstum des Gehirns, das durch Schach oder Dame resultiert, kann einen signifikanten Einfluss auf die Geschäftswelt haben. Ein gesunder und effizient funktionierender Geist steht im Mittelpunkt des geschäftlichen Erfolgs. Die Expansion des Gehirns, insbesondere hinsichtlich kognitiver Fähigkeiten, Speicherkapazität, Lernfähigkeiten und Problemlösungskompetenzen, kann die Leistung im Geschäftsbereich direkt beeinflussen.

Hier sind verschiedene Möglichkeiten, wie das Wachstum des Gehirns für das Geschäft relevant sein kann:

Verbesserte kognitive Funktionen:
Die Förderung kognitiver Fähigkeiten durch gesundes Gehirnwachstum kann für die Geschäftswelt entscheidend sein. Dazu gehören verbesserte Konzentration, verfeinerte Aufmerksamkeit, erhöhte Verarbeitungsgeschwindigkeit von Informationen und verbesserte Fähigkeiten zum logischen Denken.

Schnellere Anpassung an Veränderungen:
Gesundes Gehirnwachstum ist ein Vorteil für diejenigen, die sich schnell in der Geschäftswelt anpassen müssen. Flexibilität und Anpassungsfähigkeit sind unverzichtbare Eigenschaften auf volatilen Märkten. Das Kultivieren einer dynamischen Denkweise kann einen signifikanten Einfluss darauf haben, wie gut Personen mit Veränderungen und Herausforderungen in der Geschäftswelt umgehen können.

Besseres Gedächtnis und Lernen:
Ein gutes Gedächtnis und die Fähigkeit, schnell neue Informationen zu lernen, sind entscheidend, um Markttrends zu verstehen, Kundenpräferenzen zu erkennen und sich an wichtige Geschäftsdetails zu erinnern.




Kreativität und Innovation:
Ein wachsender Geist fördert Kreativität und innovatives Denken, was für die Entwicklung neuer Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsstrategien von unschätzbarem Wert ist.

Die Förderung und Pflege des Gehirnwachstums durch lebenslanges Lernen, anspruchsvolle Arbeitsumgebungen und gesunde Lebensstilentscheidungen tragen zu einer besseren Leistung im Geschäftsbereich bei.

## 1.3 Demenz bei Alzheimer

Es ist weithin bekannt, dass Geistessportarten bei älteren Menschen jede Form von Demenz verlangsamen oder verhindern können. Dames und Schach sind hervorragend für Senioren; sie halten ihre Gehirne fit, verlangsamen das Auftreten von Symptomen von Demenz und Alzheimer.

Denken ist förderlich für das Gehirn, daher ist es entscheidend, es begeistert und aktiv zu halten. Diejenigen, die sich in geistigen Aktivitäten engagieren, haben Gehirne, die nie degenerieren werden. Forschungen haben gezeigt, dass die Bildung neuer Neuronen oder Neurogenese auch bei Erwachsenen stattfindet. Die Neurogenese gibt Hoffnung für diejenigen, die an Krankheiten wie Parkinson, Huntington und Alzheimer leiden. Gesunde Aktivitäten wie Bewegung und angemessene Ernährung spielen dabei eine entscheidende Rolle.

Harold Winfield hat erst im fortgeschrittenen Alter Schach spielen gelernt. Wir haben gesehen, dass es kaum einen Unterschied zwischen Damen auf den 100 Feldern und Schach gibt; beide sind etwa gleich anspruchsvoll. Damen, Schach, Go und Bridge sind alles bewährte Methoden, um den kognitiven Abbau bei älteren Erwachsenen zu verlangsamen. Diese Geistsportarten sind der Schlüssel zu einem längeren und gesünderen Leben. Auch wenn man Medikamente kaufen kann, die die Produktion neuer Neuronen stimulieren, ist es viel besser, Dames oder Schach zu spielen. Auf diese Weise werden auch diese Neuronen stimuliert.

Die Bildung kognitiver Reserven ist ein lebenslanger Prozess, der in der Kindheit beginnt, wenn wir unsere Lesefähigkeiten verbessern. Nach der klassischen neurologischen Theorie bildet das menschliche Gehirn während der frühen Entwicklungsphasen eine große Anzahl von Neuronen oder Nervenzellen, aber viele dieser Zellen sterben auch ab. Die überlebenden Neuronen verbinden sich während der schnellen Wachstumsphase des Nervensystems bei Kindern und Jugendlichen miteinander. Allmählich tragen das Lesen anspruchsvollerer Bücher, das Erlernen eines Musikinstruments, das Erschaffen von Kunst, das Spielen von Damen, Schach und die Teilnahme an geistigen Aktivitäten dazu bei, diese vitalen neuronalen Verbindungen zu formen, die ein Leben lang halten können und offenbar gegen kognitiven Abbau schützen.

Nach der Theorie der "Neuroplastizität" können Gehirnreserven während des gesamten Lebens erweitert werden, selbst im fortgeschrittenen Alter. Ein Team von Forschern unter der Leitung von Dr. David Bennett, MD, Direktor des Rush Alzheimer Research Center, hat die Neuroplastizität bei Erwachsenen untersucht. Diese Wissenschaftler fanden heraus, dass diejenigen, die weiterhin lernen, neue Aktivitäten aufnehmen und neue Fähigkeiten erwerben - im Grunde genommen ihre Gehirne trainieren - tatsächlich Verbindungen bilden, die wiederum ein geringeres Risiko für die Alzheimer-Krankheit zeigen. Vielleicht entwickelten sie bereits die Krankheit, zeigten aber keine Symptome, weil sie ihre Gehirnzellen schonen.

Eine weitere Studie unter der Leitung von Dr. Robert Friedland von der Case Western Reserve University School of Medicine verglich die geistige, physische

und soziale Aktivität bei Erwachsenen mit der Rate der Entwicklung der Alzheimer-Krankheit. Die Forscher fanden heraus, dass aktive Erwachsene, die ein Musikinstrument spielten, Gartenarbeit betrieben und mentale Brettspiele spielten, erheblich weniger Chancen hatten, die Alzheimer-Krankheit zu entwickeln. Diese Vorteile galten für Personen im Alter zwischen 40 und 60 Jahren, sodass es nie zu spät ist, intellektuelle Muskeln aufzubauen. Anregende Hobbys haben eine positive Nebenwirkung, unabhängig vom Alter, in dem sie beginnen.

Es ist also nie zu spät, neue und kreative Aktivitäten zu beginnen. Genießen Sie weiterhin Ihre Lieblingsbeschäftigungen, fordern Sie sich jedoch heraus, indem Sie etwas Neues lernen. Versuchen Sie eine Fremdsprache, lesen Sie Bücher und Zeitungen, lösen Sie Rätsel, singen Sie, tanzen Sie und spielen Sie Videospiele. Bleiben Sie durch Korrespondenz per Post und E-Mail in Gesprächen engagiert. Die Kombination aus sozialer, geistiger und körperlicher Stimulation ist wirklich die beste Medizin, die wir für ein gesundes Leben haben.

Rita Levi-Montalcini (1909-2012), die prominente italienische Neurologin und Wissenschaftlerin, stand im Rampenlicht für ihre entscheidende Rolle bei der Entschlüsselung des Geheimnisses des Nervenwachstumsfaktors (NGF) im Jahr 1951. Der NGF, ein unverzichtbares Protein, spielt eine entscheidende Rolle bei der Entwicklung, Ausdehnung und sogar dem Überleben dieser komplexen neuralen Strukturen, die wir umgangssprachlich Neuronen nennen.

Ihre Entdeckung des NGF erwies sich als bemerkenswerter Meilenstein im Verständnis, wie

sich neuronale Strukturen innerhalb des komplexen Gewebes des Nervensystems entwickeln und fortbestehen. Diese Enthüllung des Wachstumsfaktors wird als eine Art heiliger Gral für das Wohlbefinden und die ordnungsgemäße Funktion der neuronalen Mechanismen betrachtet. Ihre Forschungsarbeit hat im neurologischen Ökosystem tiefgreifende Resonanz gefunden und den Weg für erhöhte Strategien zur Bekämpfung neuronaler Störungen geebnet.

**Rita Levi-Montalcini, c. 1975.**
**Bild mit freundlicher Genehmigung der Bernard Becker Medical Library, Washington University School of Medicine**

Der renommierte Nobelpreis für Physiologie oder Medizin im Jahr 1986 vereinte die Bemühungen von Rita Levi-Montalcini und ihrem Mitstreiter Stanley Cohen. Ihre kühne avantgardistische Forschung zum illustren NGF brachte ihnen diese hohe

Anerkennung ein. Ihre tiefgehende Erforschung durchdrang nicht nur die Oberfläche, sondern brachte eine völlig neue Erleuchtung über die internen Mechanismen der Neuronen, während sie das Tor öffnete, um andere lebenswichtige Moleküle zu erforschen, die die Zerbrechlichkeit und das Wohlbefinden des Nervensystems nähren.

Neben ihren wissenschaftlichen Grabungen war Rita Levi-Montalcini eine inspirierende Konstellation im Firmament der Wissenschaft und eine leidenschaftliche Verfechterin der Geschlechter-gleichheit im Forschungsbereich. Ihr edles Handwerk in der Neurologie und ihre engagierte Fokussierung auf den NGF bleiben ein unerschütterlicher Eckpfeiler unseres Verständnisses der Gehirnfunktion und des Nervensystems. Ihr Vermächtnis leuchtet immer noch wie ein Polarlicht der Inspiration für Wissenschaftlerinnen und Ärzte auf der ganzen Welt.

Diese Nobelpreisträgerin entdeckte eine natürlicherweise vorkommende Substanz, die das Wachstum von Nervenzellen stimuliert und beeinflusst. Ein interessantes Interview mit ihr Ende 2005, als sie bereits 96 Jahre alt war:

-. Wie werden Sie Ihren 100. Geburtstag feiern?
Ach, ich weiß nicht, ob ich dann noch am Leben bin, und außerdem mag ich keine Partys. Was mich interessiert und was ich genieße, ist das, was ich jeden Tag tue!
-. Und was tun Sie?
Ich arbeite daran, Stipendien an afrikanische Mädchen zu vergeben, damit sie studieren und eine Zukunft in ihrem Land haben können. Und ich setze meine Forschung fort; ich denke weiter nach...
-. Werden Sie in den Ruhestand gehen?

Niemals! Ruhestand bedeutet, das Gehirn zu zerstören! Viele Menschen gehen in den Ruhestand und bleiben allein... Und das tötet ihr Gehirn. Und dann werden sie krank.
-. Und wie geht es Ihrem Gehirn?
Genauso wie mit 20! Ich bemerke keinen Unterschied in Illusionen oder Kapazität. Morgen fliege ich zu einer medizinischen Konferenz...
-. Aber Sie müssen einen kleinen genetischen Fehler haben...
Überhaupt nicht. Mein Gehirn wird bald ein Jahrhundert alt sein, aber es kennt keine Senilität. Mein Körper bekommt Falten, das ist unvermeidlich, aber nicht das Gehirn!
-. Wie schaffen Sie das?
Wir profitieren von einer großen neuronalen Plastizität: Obwohl Neuronen sterben, arrangieren sich die verbleibenden neu, um dieselben Funktionen zu behalten! Aber dafür müssen Sie sie stimulieren!
-. Helfen Sie mir dabei.
Halten Sie Ihr Gehirn begeistert, aktiv und funktionsfähig, und es wird nie degenerieren.
-. Und werde ich länger leben?
Sie werden diese Jahre viel besser leben; das ist das Interessanteste. Der Schlüssel ist, neugierig zu bleiben, Wünsche zu haben, Leidenschaften zu haben...
-. Das war Ihre wissenschaftliche Forschung...
Ja, und das ist es immer noch.
-. Sie haben entdeckt, wie Nervenzellen wachsen und sich erneuern...
Ja, 1942: Ich nannte es Nervenwachstumsfaktor (NGF), und fast ein halbes Jahrhundert lang zweifelten die Menschen daran, bis seine Gültigkeit anerkannt wurde, und man verlieh mir 1986 den Nobelpreis.

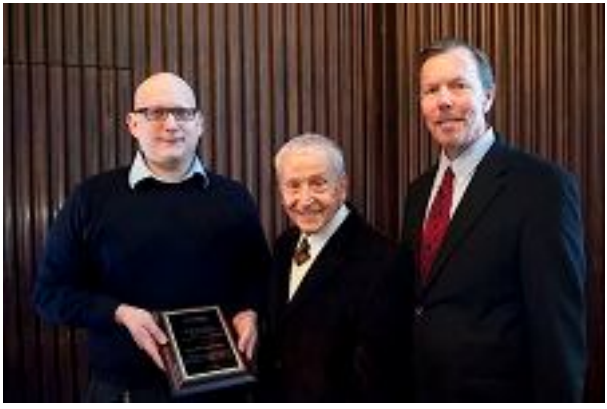
Professor Dr. Ángel Alcalá und ich führten viele Jahre lang ausgiebige Telefonate. Er war nicht nur der Gründer der spanischen politischen Partei PP in den USA, sondern auch ein großer Experte für Juan Ramírez Lucena, den Vater von Lucena. Wie wir wissen, schrieb Lucena das spanische Schachbuch von 1497 in Salamanca.

**Prof. Dr. Ángel Alcalá und Govert Westerveld**

Ich arbeitete zu dieser Zeit nicht nur an der Biografie von Juan Ramirez de Lucena, sondern beschäftigte mich auch ständig mit dem Buch "La Celestina" von 1499. In vielen Fällen dauerten unsere Telefonate mehr als 45 Minuten. Alcalá war ein guter Forscher und Professor für humanistische Studien mit breitem Wissen in verschiedenen Fachrichtungen und hatte gute Beziehungen in New York. Als ich 2008 Daten zur Alzheimer-Krankheit sammelte, empfahl mir dieser gute Freund in New York, mich mit einem

seiner Freunde in Verbindung zu setzen, mit dem er regelmäßig zu Abend aß.

Dieser Freund war Dr. Blas Frangione (1929), emeritierter Professor für Pathologie und Psychiatrie, Leiter des Forschungszentrums für Alzheimer-Krankheit. Im Jahr 2011 erhielt Dr. Frangione den "NYU Center of Excellence on Brain Aging Scientific Achievement Award" für seine über 50 Jahre dauernde Forschung, von denen 25 der Alzheimer-Krankheit gewidmet waren.



**Prof. Dr. Blas Frangione**
**Foto: Mit freundlicher Genehmigung von Karsten Moran**

Dr. Blas Frangione gehört zu den Wissenschaftlern an vorderster Front im Kampf gegen eine der Krankheiten, die Ärzte in diesem Jahrhundert vor Rätsel stellen. Er wurde von Dr. Bernardo Houssay ausgebildet und spezialisierte sich in den USA auf Immunologie. Frangione promovierte dann in London unter der Anleitung des Nobelpreisträgers, des Argentiniers Cesar Milstein. Zu dieser Zeit war er Professor für Physiologie am medizinischen Zentrum der Universität von New York.

In diesen Jahren war seine Antwort auf die Frage, warum Alzheimer so prominent ist, besonders interessant:

"Das liegt daran, dass die durchschnittliche Lebenserwartung der Weltbevölkerung weiterhin steigt. Mit wissenschaftlichem Fortschritt ist zu erwarten, dass wir bis 2010 100 Jahre alt werden. Und mit steigendem Alter steigt auch das Risiko, an dieser Krankheit zu leiden, weil wir im Laufe der Jahre unter den Auswirkungen von giftigen Substanzen leiden, die wir immer noch nicht kennen."

## 1.3.1 Das Geschäftsleben

Wirtschaftsunternehmen stehen an einer entscheidenden Wegkreuzung, wenn es darum geht, den neurodegenerativen Dämon namens Alzheimer proaktiv zu managen und gleichzeitig das kognitive Wohlbefinden ihrer Belegschaft aufrechtzuerhalten. Obwohl sie auf medizinischem Gebiet abwesend sind, können sie sicherlich eine Reihe gezielter Maßnahmen einsetzen, die die körperliche und geistige Gesundheit ihres Personals betonen und somit den Vorhang für die Reduzierung potenzieller Alzheimer-Stürme zur Seite schieben. Eine Reihe von verbindlichen Verpflichtungen und strategischen Manövern liegt in ihrer Reichweite:

Erleuchtende Aufklärung:
Unternehmen können aufklärende Banner entfalten, um ihre engagierte Belegschaft in die feinen Schatten von Alzheimer einzuführen. Dieser erzieherische Lichtstrahl kann die dunklen Verstecke von Risiken beleuchten und auch belebende Methoden bereitstellen, um den goldenen Schlüssel des kognitiven Wohlbefindens zu handhaben. Eine

Palette von Ratschlägen zu einem gesunden Lebensstil, kulinarischer Finesse und der Freude an Bewegung kann sie auf ihrer Reise in die abgründigen Tiefen der Risikoreduzierung begleiten.

Ein gemütliches Arbeitsumfeld:
Der Bau eines üppigen Spielplatzes für die Arbeit ist unerlässlich. Dies bedeutet die Verbreitung ergonomischer Arbeitsmethoden, die Reduzierung von Stressoren auf mikroskopische Niveaus und das Ausdehnen von Ruhezeiten, um die trostlose Ermüdung des Geistes zu begrenzen. Ein Umfeld positiver Polarität kann die mentale Aura und die kognitive Seele der Mitarbeiter auf günstige Weise einfärben.

Ausgedehnte Arbeitszeiten:
Die Vorstellung einer unteilbaren Vielfalt von Arbeitsstunden kann die Perspektive der Mitarbeiter zwischen der Welt der Arbeit und dem intimen Leben ins Gleichgewicht bringen und damit das

Gewicht des Stresses auf ihren Schultern lindern. Eine Symphonie von anpassbaren Stunden kann eine Oase des Gleichgewichts und des verbesserten Wohlbefindens schaffen.

Harmonische Gesundheitsbotschaft:
Unternehmen können eine Mischung von Initiativen einführen, die die Belegschaft dazu ermutigen, tugendhafte Lebensstilentscheidungen zu treffen. Die Teilnahme an Fitnessabenteuern, das Engagement für das Aufhören des Rauchens und die Wertschätzung gesunder Ernährungswahlen können das Tor zu chronischen Widrigkeiten, einschließlich Alzheimer, fest verriegeln.

Kunst der zerebralen Verführung:
Eine sich selbst erfüllende Prophezeiung intellektueller Herausforderungen kann die neuronale Frische und kognitive Virtuosität der Belegschaft verbessern. Dies lässt nicht nur den Geist im Hinblick auf das Lernpotenzial aufblühen, sondern blendet auch den Rückgang der mentalen Brillanz aus.

Stressmusketiere:
Stress als dunkler Begleiter ist mit der gefährlichen Schnittstelle von kognitivem Unwohlsein verbunden. Unternehmen können Programme umsetzen, die die Unruhe verdecken können, wie Meditation, Achtsamkeit und das Öffnen von Oasen der Entspannungstechniken.

Eine fürsorgliche Hand:
Unternehmen können die Reihe von Gesundheitsinitiativen stärken, die den Mitarbeitern den Zugang zu periodischen Wohlbefindens-thermometern und Untersuchungen ermöglichen und somit den Ruf nach frühzeitiger Erkennung

potenzieller Gesundheitsprobleme, einschließlich kognitiver Anomalien, widerhallen lassen.

Obwohl sie vielleicht nicht die Hüter des medizinischen Reiches sind, können sie sicherlich Architekten einer üppigen und fürsorglichen Unternehmensumgebung sein. Durch die Gestaltung eines Arbeitsplatzes, der vor gesunden Schwingungen und empathischer Unterstützung nur so strotzt, können Unternehmen die trauernden Ränder von Risikofaktoren mildern und gleichzeitig die Gesamtgesundheit und das Wohlbefinden ihrer Belegschaft feiern, einschließlich des Hindernisses Alzheimer, das energisch widerstanden wird.

#### 1.3.1.1 Ein praktisches Beispiel:

In jenen Jahren las ich irgendwo, dass die Griechen in der Antike Rosmarinblätter und Blüten verwendeten, um ihr Gedächtnis zu verbessern. In Spanien gab es erhebliche Besorgnis über die Alzheimer-Krankheit und viele andere chronische neurodegenerative Erkrankungen.

Daher schlug ich meinen Biochemikern vor, dies mit unseren Rosmarinextrakten zu überprüfen. Zu dieser Zeit hatte ich meine eigene Beratungsfirma, arbeitete jedoch weiterhin mit ihnen in einem anderen Unternehmen zusammen. Meine biochemischen Freunde, die wie ich Anteilseigner bei Zoster waren (jetzt: htba.com) und dort gearbeitet hatten, beschlossen, dies gemeinsam mit anderen Flavonoiden zu tun. Es stellte sich heraus, dass Rosmarin nicht so wirksam war, wie ich dachte, aber es gab immer noch einen Zitrusflavonoiden mit außergewöhnlicher Gedächtnisleistung.

Die Blut-Hirn-Schranke ist eine essentielle Barriere, die das Gehirn vor schädlichen Substanzen schützt. Sie kann jedoch auch die Behandlung einiger Gehirnerkrankungen erschweren. Zum Beispiel können einige Medikamente die Blut-Hirn-Schranke nicht passieren, was ihre Anwendung zur Behandlung von Gehirnerkrankungen wie Alzheimer und Parkinson erschwert. Wissenschaftler erforschen Möglichkeiten, die Durchlässigkeit der Blut-Hirn-Schranke zu verbessern, damit Medikamente das Gehirn leichter erreichen können. Einige Beispiele für Düfte, die die Blut-Hirn-Schranke passieren können, sind der Geruch von Kaffee, der Duft von Schokolade und der Geruch von Benzin. Diese Düfte können Neuronen im Gehirn

stimulieren und Signale an das Gehirn senden. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass das letzte Wort für Damespieler in Bezug auf die vielen Untersuchungen noch nicht gesprochen ist. Bestimmte Musikstücke und Düfte können einen positiven Einfluss auf unsere kognitiven Fähigkeiten haben.

**Alzheimer-Preis für Nutrafur, verliehen von der Regierung von Murcia, 2009. Von links nach rechts vor der Universität von Murcia: Dr. Juan Lorente, Prof. Dr. Obdulio Benavente-Garcia, Herr D. Juan Lorente, Dr. Govert Westerveld, Prof. Dr. Julián Castillo, Prof. Dr. José Antonio Lozano Teruel.**

# 1.4 Dameblindheit

Dameblindheit ist ein Fluch für jeden Damespieler. Jeder Damespieler, selbst Wiersma und Sijbrands, weiß, was das Wort wörtlich bedeutet. Jeder Damespieler hat während des Spiels Dameblindheit erlebt. Dameblindheit ist ein Phänomen, bei dem man plötzlich die einfachen Züge oder Lösungen im Damespiel nicht sieht. Vertieft in tiefere Berechnungen vergessen Spieler unbeabsichtigt die einfachen Lösungen in einer Position, die zu einem Remis oder einem Sieg führen könnte.

**Vjatsjeslav Sjtsjogoljev**

In der 24. Runde der Weltmeisterschaft im Damespiel gab es keine Sensationen in der Führungsgruppe. Die drei Hauptkonkurrenten sicherten sich in der gespielten 24. Runde jeweils einen vollen Punkt und hielten den unveränderten Abstand zwischen sich aufrecht. Das Einzige Bemerkenswerte war, dass sowohl der Führende Shchyogolev als auch Baba Sy und Kuperman Siege durch Fehler ihrer Gegner errangen. In dieser extrem intensiven Damespartie, die wiederholte Reisen und Spiele mit etwa vier bis fünf Stunden intensiver mentaler Arbeit jeden Abend beinhaltete, zeigten mehrere Spieler Anzeichen von Müdigkeit. In dieser Runde fielen nicht weniger als fünf Teilnehmer aus dem mittleren und unteren Teil der Rangliste der berüchtigten "Dameblindheit" zum Opfer.

**Jan Cazemier, 1964**

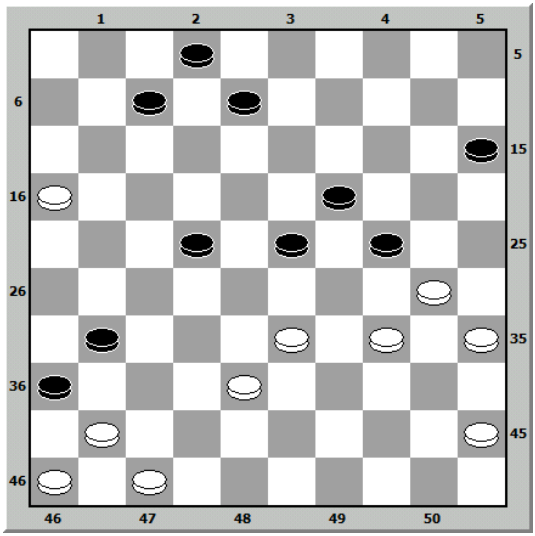
Beim Weltmeisterschaftsturnier im Damespiel in Meran 1964 zeigten einige Spieler eine schöne Damentaktik, durchsetzt mit sehr schwachen Momenten. Der junge Niederländer Jan Cazemier, der am Turnier teilnahm und Schweizer Meister war, errang einen wirklich herrlichen Sieg in der ersten Runde gegen den ehemaligen Weltmeister Marcel Deslauriers aus Kanada. Im zweiten Durchgang scheiterte er jedoch völlig an der Dameblindheit in einer günstigen Position gegen den Niederländer J. M. Bom.

**Gerard Jansen, 1987**
**Foto: Rob C. Croes/Anefo (Nationaal Archief)**

Baljakin erkannte beim Weltmeisterschaftsturnier im Damespiel 1988 in Paramaribo, dass die Form von Gerard Jansen nachließ. "Ich kann nichts mehr sehen", gab der Vizemeister der niederländischen Meisterschaft von 1987 zu. "Das Turnier dauert zu lange", bemerkte der Bewohner von Huissen nachdem er eine Damentaktik übersehen hatte.

**Harm Wiersma and Anatoli Gantwarg, 1979**
**Fotosammlung Anefo (Nationaal Archief)**

Die Dameblindheit zeigte sich wieder einmal im Kampf um den Weltmeistertitel zwischen Harm Wiersma und Anatoli Gantwarg im Jahr 1979.




In diesem Kampf um die globale Dames-Elite hatten beide Großmeister nicht vor dem Kampf

zurückgeschreckt und - weil nicht alles in einem Spiel berechnet werden kann - ihre Vorstellungskraft hervorragend demonstriert. In dieser Situation wurde die Spannung dieses Moments unverkennbar. Mit nur zwei Zügen hätte Harm Wiersma (weiß) den Sieg sichern können: 47-42 (36 x 47) und 33-29! Nach diesem Missgeschick beider Großmeister nutzte Gantwarg geschickt seinen erlangten positionellen Vorteil aus und gewann die Partie.

Dameblindheit ist ein häufig auftretendes Phänomen, und es ist wichtig, seine möglichen Ursachen zu verstehen:

Tunnelblick:
Tauchen wir nun tief in den unvorhersehbaren Wirbel der Gedankenmuster ein, die das Damespiel umgeben, wo Spieler manchmal so in die reiche Komplexität ihrer beabsichtigten Strategien, plötzlichen Angriffe oder durchdachten Verteidigungen vertieft sind, dass andere mögliche Züge und Perspektiven einfach ihrem Blick entkommen.

Psychologischer Druck:
Wie wir weiter enthüllen, entsteht ein psychologischer Tanz im Schatten der Spannung, wo die Uhr wie der rhythmische Herzschlag tickt und der Druck, einen wertvollen Zug zu machen, manchmal zu impulsiven Aktionen führt, die die Schönheit entscheidender Möglichkeiten in einem unsichtbaren Nebel verhüllen.

Müdigkeit und Stress:
Eine lauernde Müdigkeit schleicht sich ein wie ein dunkler Schatten über Gedanken nach stundenlangen Reflexionssitzungen. Die Konzentration lässt nach, und während der Geist in

die Reiche der Erschöpfung driftet, werden Spieler unbewusst anfälliger für Schlamperei und unbemerkte Fehlkalkulationen, die als Lücken in ihrer sorgfältig überlegten Auswahl von Zügen erscheinen.

Überconfidence:
Die Falle der Selbstsicherheit lauert im Schatten der Gedanken. Wenn ein Spieler zu glauben beginnt, dass der Sieg in greifbarer Nähe ist, kann er für die fein gewundenen Pfade von Gegenchancen, die sich als unerwartete Wendungen auf dem Schachbrett der Möglichkeiten, Bedrohungen und Gelegenheiten entfalten können, blind sein.

Taktische Fixierung:
Ein Mikrokosmos taktischer Feinheiten tritt manchmal in den Vordergrund, ein verwirrendes Ballett von Kombinationen und Gegenbewegungen, das einen Spieler bezaubern und fesseln kann, während gleichzeitig die breiteren Panoramen positioneller Überlegungen und strategischer Pfade unsichtbar bleiben wie eine unentdeckte Karte des Potenzials.

Erkennung von Mustern und Positionen:
Selbst Muster, die oft als vertrauter Leitfaden in der komplexen Reise des Damespiels erscheinen, können einen Spieler in ihrem Griff halten. Sie schwanken zwischen vertrauten Zügen, ohne weitere Erkundungen von Möglichkeiten, als wären sie in einer ewigen Wiederholung von Noten gefangen, die den Punktestand nicht voranbringen.

Ablenkung:
Aber in diesem delikaten Spiel des Geistes gibt es auch ablenkende Dissonanzen. Externe Kräfte dringen ein, wie ein launischer Wind, der den Geist

von der strategischen Küste wegführt. Geräusche, Lärm und Störungen können den Denkprozess stören, entscheidende Züge verbergen und das sorgfältig konstruierte Meisterwerk der Überlegungen stören.

Zeitdruck:
Und schließlich, im Schatten des Zeitdrucks, werden die Sekunden zu Perlen, die von der Uhr fallen, während Spieler gezwungen sind, nach dem Rhythmus der begrenzten Zeit zu tanzen. Die Kunst der eingehenden Analyse verblasst manchmal zugunsten des Drangs, schnell zu handeln, und Entscheidungen werden mit der berauschenden Hast getroffen, die den Atem jedes Zuges definiert.

## 1.4.1 Das Geschäftsleben

Sicherlich verwebt sich das faszinierende Konzept der "Dameblindheit" mühelos mit den komplexen Tapisserien der Geschäftslandschaft. Obwohl es keine exakte Kopie des Begriffs ist, gibt es analoge Phänomene, die wie Schatten in den Kulissen geschäftlicher Kontexte tanzen. Schauen wir uns einige Szenarien an, in denen Facetten der Dameblindheit im Wirtschaftstheater im Mittelpunkt stehen können:

Tunnelblick bei strategischen Zügen:
Ähnlich wie das Gewebe eines bezaubernden Dame-Spiels konzentrieren sich Geschäftsleute manchmal unbeirrt auf eine einzige Strategie, ein Produkt oder einen Markt. Wie in einer hypnotischen Trance können sie andere Potenziale, Märkte oder lauernde Bedrohungen aus den Augen verlieren.

Übermäßiges Vertrauen in den Triumph:
Der unaufhaltsame Aufstieg des Selbstvertrauens kann ebenfalls eine Bühne im wirtschaftlichen Hintergrund finden. Wenn ein Unternehmen den Traum von Unbesiegbarkeit pflegt, kann dies die Sicht für aufstrebende Konkurrenten oder sich verändernde Fluten der Marktnachfrage trüben.

Fixierung auf taktische Manöver:
Wenn sich ein Unternehmen zu tief im Strudel kurzfristiger Manöver und Kostenreduzierungen vertieft, kann der Horizont breiterer, langfristiger strategischer Ziele wie eine Wolke in der Sonne verschwinden. Eine vergebliche Suche nach Wachstum und Innovation kann folgen.

Blind für Marktmurmeln:
Im Labyrinth unternehmerischer Träume können Unternehmen manchmal blind für die flüsternden Wendungen von Markttrends und den technologischen kosmischen Tanz werden. Sie laufen Gefahr, in einer zeitlosen Sackgasse stecken zu

bleiben, während der Rest des Universums voranschreitet.

Analytische Unzulänglichkeit:
Genau wie Schachfiguren auf dem Schachbrett geschäftlicher Überlegungen können Entscheidungen getroffen werden, ohne tief in den Ozean der verfügbaren Daten einzutauchen. Dies kann zu einer Serie verpasster Crescendos und Melodien von Chancen führen.

Ablenkung und Aufruhr:
Externe Wirbelwinde wie wirtschaftliche Unruhen, politische Strudel und technologische Stürme können wie Sirenen wirken, die den Kurs eines Unternehmens vom wahren Norden seiner Kernaktivitäten ablenken. Kostbare Arien von Chancen können in der lauten Symphonie verloren gehen.

Psychologischer Druck:
In der theatralischen Arena eines wettbewerbsintensiven Geschäftsumfelds kann der Druck, zu glänzen, zu einem hektischen Pas de Deux hastiger Entscheidungen führen. Die Nuancen wichtiger Details oder Chancen können im Tumult verloren gehen.

Es ist ein leidenschaftliches Gebot für die Kapitäne der Industrie, sich dieser heimtückischen Sphären bewusst zu sein und nach einer perfekten Harmonie strategischer Überlegungen zu streben. Die Fähigkeit, über das aktuelle Spiel hinauszublicken und offen für die frische Brise neuer Informationen und Perspektiven zu sein, kann als mächtiger Talisman dienen und den Tanz der Dameblindheit im Geschäftsbereich entlarven.

## 1.5 Tausendfüßler

Ein echter Tausendfüßler in menschlicher Form, diese Person scheint eine unerschöpfliche Quelle von Fähigkeiten und Energie zu umfassen. Durchdrungen von leidenschaftlicher Neugier und unerschütterlicher Hingabe greift diese Person nach allem, was das Leben zu bieten hat. Ob es sich um berufliche Herausforderungen, kreative Unternehmungen oder die Unterstützung von Mitmenschen handelt, zeichnet sich diese vielseitige Person durch Vielseitigkeit und Anpassungsfähigkeit aus. Durch eine Fusion von Tapferkeit, Entschlossenheit und einem offenen Geist ist diese Figur immer bereit, neue Gebiete zu erkunden und sich leidenschaftlich der Komplexität des Daseins zu stellen.

Die intrinsische Komplexität ihres Wesens ist mit einer grenzenlosen Vitalität verwoben, was zu einem harmonischen Zusammenspiel von Kompetenzen und Leidenschaften führt, die mühelos den Alltag und außergewöhnliche Bereiche vereinen. Von verblüffenden mentalen Rätseln bis hin zu opulenten Ausdrucksformen der Kreativität scheint ihre Existenz jede Facette des menschlichen Spektrums zu umfassen.

Auf diese Weise entfaltet sich diese Figur als eine vielseitige Persönlichkeit, ein Patchwork von Möglichkeiten, deren Fokus gleichermaßen auf Wagemut und Hoffnung liegt und uns einlädt, uns in die Tiefen des Unbekannten zu vertiefen. Ihre Essenz verschmilzt mit der Poesie des Lebens selbst, und während sie ihre Reise fortsetzen, laden sie uns ein, das Leben nicht als eine gerade Linie, sondern als

eine faszinierende Mosaik aus verwobenen Abenteuern zu betrachten.

Das Dames-Spiel lehrt uns, unter schwierigen Bedingungen zu arbeiten, und laut Harm Wiersma's Meinung können viele Dinge gleichzeitig erledigt werden:

> "Ich verdanke es dem Dames-Spiel, dass ich unter schwierigen Bedingungen arbeiten kann. Dass ich viele Dinge im Kopf haben kann. Andere sind erstaunt, dass ich mich gleichzeitig mit zwanzig Dingen beschäftigen kann. Aber so ist es."

**Anton Schotanus, 1988**

Anton Schotanus war ein Dames-Spieler, der 1989 zu den besten in den Niederlanden gehörte und es sogar schaffte, Ton Sijbrands 1983 zu schlagen. Ein Dames-Tausendfüßler könnte der deutsche Lehrer genannt werden, der den Vorsitz von Wim van Dongen übernimmt. Von 1969 bis 1977 war

Schotanus bereits als Jugendleiter und Sekretär im Vorstand tätig. Er hatte auch verschiedene andere Positionen in der Welt der Dames inne, von denen einige jetzt aufgegeben wurden. "Ich kenne die Föderation in all ihren Aspekten. Für die meisten komme ich als eine Vertrauensperson rüber." Schotanus äußerte auch seine Wertschätzung für Harm Wiersma, den Trainer der Dames-Föderation, der jetzt eine kleine PR-Agentur führt.

**Der Geschäftsmann Harm Wiersma, 1992**

"Er hat drei Wochen lang Tag und Nacht gearbeitet, um dieses Match zwischen Sijbrands und Gantwarg auf die Beine zu stellen. Das hat nicht geklappt. Aber Harm Wiersma hat im Laufe der Jahre viel Geld aufgetrieben, indem er gute Kontakte hergestellt hat, mehr als ganze Vorstände jemals zusammen tun könnten."

Wiersma organisierte weitgehend sein eigenes Match um den Weltmeistertitel gegen Tsjizjov im Jahr 1993. Er durchforstete den Markt nach Sponsoren. Unlautere Aktivitäten für einen Herausforderer, aber für Wiersma kein Problem. Er arbeitete sogar daran, das Weltmeisterschaftsturnier später im Jahr 1994 mit einer niederländischen Gemeinde zu organisieren. Er erreichte sogar den zweiten Platz hinter Guntis Valneris bei dieser Weltmeisterschaft. In der Welt der Dames gilt Wiersma als Tausendfüßler.

1948 wurde Piet Roozenburg Weltmeister, um diesen Erfolg 1952 mit Glück auf seiner Seite zu wiederholen, als der Kanadier Dagenais in der letzten Runde gegen den schwächsten Spieler des Turniers verlor. Vier Jahre später würde Roozenburg schließlich von einem anderen Kanadier, Marcel Deslauriers, entthront werden, aber in Wirklichkeit hatte er bereits mit dem aktiven Wettkampf aufgehört. Ein geschäftiger Job bei Hoogovens und ein schweres Studium der Wirtschaft am Abend nahmen zu viel Zeit in Anspruch. Erst im April '63 kehrte Roozenburg in die Dames-Arena zurück. Obwohl er zwischen '63 und '66 vier nationale Meisterschaften in Folge gewann, hatte er nicht mehr die Lust auf einen fünften Welttitel zu gehen. Roozenburg glaubte, dass er als reiner Amateur keine Chance gegen den professionellen Ansatz der Russen hatte. Roozenburg ist im Einklang mit dieser Situation. Der Lebensstil der Russen ('diese Staatsamateure müssen nichts anderes tun, als Dames zu spielen. Ein solches Leben ist mir viel zu einseitig') macht ihn nicht neidisch. Der Tausendfüßler liebt die Vielfalt in seinem Leben. Auch im Bereich der Dames. Roozenburg, der zwischen '78-'80 und '86-'90 als Präsident der Welt-Dames-Föderation FMJD fungierte, stellte sich auch

als großartiger Dames-Autor heraus. Nach dem Zweiten Weltkrieg füllte er fünfzehn Jahre lang die Spalten der Dames-Kolumne des Algemeen Dagblad aus, während er zusammen mit Jan Bom im Jahr 1948 einen Dames-Kurs für die Leidsche Onderwijs Instellingen (L.O.I.) organisierte. Ich habe erlebt, dass Roozenburg ein begeisterter Redner war, der die Spieler und das Publikum nach der niederländischen Dames-Meisterschaft 1963 und nach dem Brinta-Turnier 1963/1964 an seinen faszinierenden Geschichten teilhaben ließ. So war er wirklich ein Tausendfüßler.

**Piet Roozenburg, Brinta Turnier 1964**

## 1.5.1 Das Geschäftsleben

Oh, es ist wie eine Symphonie von Erwartungen, die durch die Luft schwingt, wie eine theatralische Aufführung, die sich auf der Bühne des Geschäfts entfaltet. Dort steht er, der Geschäftspolyglotte, ein bildlicher Träger von Kompetenzen, der sich durch den komplexen Faden der Geschäfts-herausforderungen bewegt, wie ein schlauer Spieler auf dem Damespielbrett der kommerziellen Welt.

Vielseitigkeit:
Dieser Begriff klingt wie die vielen Facetten eines im Licht funkelnden Diamanten. Genau wie ein Tausendfüßler mit seinen zahlreichen Beinen das Terrain betritt, muss ein Geschäftspolyglott in vielen Facetten des Handels versiert sein. Führung, wie das Platzieren der Damesteine auf dem Brett, Kommunikation wie das Lenken der Steine, Finanzen wie das Zählen der Züge und Strategie wie das Positionieren der Scheiben für den Angriff.

Anpassungsfähigkeit:
Das ist eine Bewegung wie das Verschieben der Damesteine auf dem Brett, wenn sich die Strategie ändert. Die Geschäftsbühne, wie ein dynamisches Damebrett, verändert sich ständig und präsentiert neue Herausforderungen wie überraschende Züge. Der Geschäftspolyglott muss einen Zug machen, seine Schritte anpassen, genau wie im Dame-Spiel, um zwischen den Wellen des Wandels und den sich entwickelnden Technologien zu navigieren, die wie unvorhersehbare Hindernisse auftauchen.

Führungseigenschaften:
Wie ein Damespieler, der seine Steine mit Entschlossenheit bewegt. In der Welt des Handels und des Spiels muss der Geschäftspolyglott ein Meister darin sein, seine "Scheiben" zu führen, sei es Mitarbeiter oder strategische Züge. Führung, wie ein starker Zug, muss mit Entschlusskraft, Kommunikation und Motivation durchdrungen sein, um die gegnerische Partei auszutricksen.

Fähigkeiten zum Multitasking:
Diese ähneln einem virtuosen Damespieler, der mehrere Züge auf dem Brett macht. Ein Geschäftspolyglott muss wie ein geschickter Damespieler eine Vielzahl von Zügen und Taktiken jonglieren. Während sich ihre Hände wie tanzende Steine bewegen, müssen sie gleichzeitig an verschiedenen Projekten arbeiten, wie ihre meisterhaften Züge im Dame-Spiel.

Analytische Denkfähigkeiten:
Wie ein scharfer Blick wie das Auge eines Meisters im Dame-Spiel. Der Geschäftspolyglott muss den Markt wie ein Damespieler beobachten, der strategische Positionen analysiert. Trends müssen entschlüsselt, Daten interpretiert und Marktentwicklungen analysiert werden wie die Züge des Gegners auf dem Brett.

Netzwerkmöglichkeiten:
Dies beinhaltet das Bilden von Allianzen im Dame-Spiel der Handelsbeziehungen. Beziehungen aufzubauen, wie ein Damespieler, der seine Steine für strategischen Gewinn positioniert, kann zu Möglichkeiten für Zusammenarbeit und Geschäftswachstum führen. Ein komplexes Spiel von Verbindungen, das der Geschäftspolyglott navigieren muss.

Kreativität:
Das ist ein Funke wie ein unerwarteter Zug auf dem Damebrett. Ein Geschäftspolyglott muss die Regeln der Innovation umarmen und kreative Lösungen finden wie überraschende Kombinationen von Damezügen. Hier kommt die Kunst des Denkens außerhalb der Box im Spiel ins Spiel, um neue Wege für einen Wettbewerbsvorteil zu finden.

Kommunikationsfähigkeiten:
Das ist wieder dasselbe wie der Austausch von Gedanken auf dem Damebrett der Zusammenarbeit. Mündlich, wie ein Damespieler, der seine Züge seinem Gegner erklärt, und schriftlich, wie das Aufzeichnen von Spielen für zukünftige Analysen. Kommunikation, wie ein Zug, muss klar und strategisch sein, um sicherzustellen, dass alle Steine an der richtigen Stelle sind.

Zeitmanagement:
Das ist dasselbe wie ein Damespieler, der ein Auge auf die Uhr hält, während seine Züge verstreichen. Der Geschäftspolyglott muss seine Zeit wie ein Damespieler managen, der die Zeitlimits des Spiels im Auge behält. Sie müssen ihre Züge planen und ausführen wie sorgfältig getimte Züge auf dem Damebrett.

Lernfähigkeit:
Dies steht im Zusammenhang mit der Suche nach strategischem Wissen und Wachstum im Dame-Spiel des Handels. Der Geschäftspolyglott muss sich mit Wissen versorgen und sich aktualisieren, wie ein Damespieler, der sein Repertoire an Zügen erweitert und sich an die neuesten Taktiken anpasst. Eine ständige Weiterentwicklung von Wissen und Strategien, wie im Dame-Spiel, ist ein unvermeidliches Element.

In diesem Wirbelwind der Anforderungen, diesem Labyrinth der Erwartungen, ist der Geschäftspolyglott ein Meister des kommerziellen Dame-Spiels. Ihre Züge sind Spiele, ihre Strategien sind Taktiken, und ihr Erfolg ist wie der Triumph des Sieges auf dem Damebrett des Geschäftslebens. Ein Blick in ihre Welt, wie ein Spiel in Bewegung, offenbart eine Kombination aus technischen Fähigkeiten und zwischenmenschlicher Raffinesse, ein Tanz des Denkens und Handelns, wie ein Meister im Dame-Spiel, der seinen Gegner überwindet.

## 1.6 Kognitive Kapazität

Es wurde nachgewiesen, dass Kinder durch Schach ruhiger werden, besser denken und besser lernen. Der klinische Neuropsychologie-Professor Erik Scherder behauptet, dass Schach für Kinder vorteilhaft ist und es am besten ist, früh zu beginnen. "Schach ist per Definition ein mentaler Sport, der Problemlösung fördert. Es führt jedes Mal neue und herausfordernde Elemente ein. Genau das braucht dein Gehirn: eine tiefe Betrachtung darüber, welche nächsten Schritte du unternehmen kannst. Schach verkörpert dieses Element wie kein anderes.

"Wenn du Schach spielst, steigt der Stoffwechsel. Deine Nervenzellen werden aktiver, und sie kommunizieren alle miteinander. Du aktivierst diese Netzwerke, wenn du Schach spielst. Und diese Netzwerke stehen in Verbindung mit Arbeitsgedächtnis, Aufmerksamkeit und Problemlösungsfähigkeit."

Du kannst deine Züge nicht zurücknehmen. Einmal im Spiel, kannst du in eine furchtbare Falle geraten. Also, überlege zweimal, bevor du einen Zug machst:

Der niederländische Sozialpsychologe Dijksterhuis hat mit einem Entscheidungsverfahren, das zwischen bewusster Informationsverarbeitung und dem Vertrauen auf Intuition liegt, viel wissenschaftliche Aufmerksamkeit erregt. Nach ihm ist es bei komplexen Entscheidungen ratsam, sich zunächst mit der Frage zu befassen und Kenntnisse über alle relevanten Informationen zu erlangen. Aber danach solltest du nicht sofort eine Entscheidung treffen. Es ist besser, die Aufmerksamkeit vorübergehend auf etwas anderes zu lenken, damit die Informationen 'einsinken' können, und dann eine Entscheidung zu treffen. Dijksterhuis' Forschung zeigt, dass Menschen, die diesen Weg wählen, bessere Entscheidungen treffen als diejenigen, die sofort eine Entscheidung treffen.

Dame erfordert eine enorme kognitive Kapazität, ähnlich wie das Schachspiel, laut G. J. A van Dam. Dame kultiviert die Gewohnheit, zuerst zu denken und dann zu handeln. Jack Spoelstra sprach von seinem Zimmermann, der früher zu sagen pflegte: "Besser zweimal messen und dann noch einmal messen und einmal schneiden, als umgekehrt."

Bridge ist bei weitem nicht so schwierig wie Dame. Um dies zu behaupten, stützen wir uns auf Bridge-Autoritäten. Ben Springer (ehemaliger Weltmeister im Damespiel und Bridge-Lehrer), Jack de Haas (ehemaliger niederländischer Damespielmeister und ehemals einer der stärksten Bridge-Spieler in Den Haag) und Reinier Cees Keller (damals niederländischer Damespielmeister und Bridge-Spieler in der Top-Klasse des Bridge-Verbands) sind der Meinung, dass Dame viel, viel schwieriger ist als Bridge. De Haas sagte unter anderem: "Bridge ist im Vergleich zu Dame und Schach Kinderspiel."

Saint-Fort sagt in seinem Buch folgendes über Aufmerksamkeit:

Beim Spieler entwickeln sich Aufmerksamkeit und Konzentration.

Harm Wiersma, der sechsmalige Weltmeister im Damespiel, sagte folgendes über das Denken im Damespiel:

Dame ist Konzentration, Denken in Mustern und Strukturen. Dame ist Denken.

In seiner Doktorarbeit über "das Denken des Schachspielers" (1946) arbeitete A. D. de Groot mit der Hypothese, dass die psychologische Seite des (Schach-)Spiels weitgehend unerforscht geblieben

war. Die Schachliteratur war größtenteils rein technisch orientiert: Sie konzentrierte sich auf das Spiel und nicht auf den Spieler und seine Denkweise. Es gab nur spärliche Erwähnungen ihrer inneren Entwicklung, "(...) und hinsichtlich der Art und Weise, wie ihre Leistungen zustande kamen und worauf ihre Kompetenz beruhte, wurde wenig oder gar keine Aufmerksamkeit geschenkt."

**Alfred Binet**

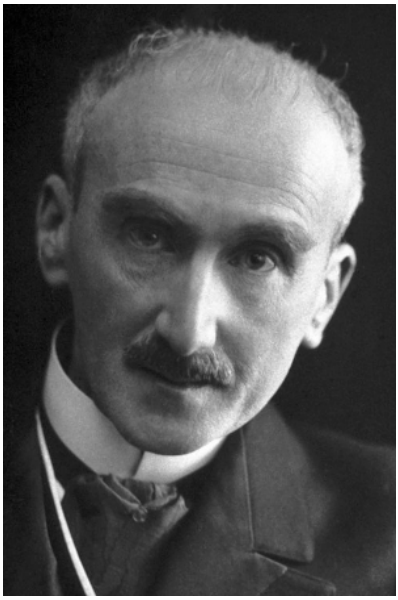
Nach De Groot enthielt die psychologische Literatur nur wenige Schriften, die sich mit der Psychologie des Schachspiels befassten. Das erste Werk, das Probleme in diesem Bereich behandelte, war das Buch des französischen Pioniers der Intelligenz-forschung, Alfred Binet (1857-1911), "Psychologie des grands calculateurs et joueurs d'échecs," veröffentlicht im Jahr 1894.

Dieser Artikel stellt die Ergebnisse von Binets Forschung über Schachspieler vor. Diese Forschung zielt darauf ab zu verstehen, welche Art von geistiger Anstrengung von einem Schachspieler ausgeübt wird, der gleichzeitig Blindpartien spielt.

*"Die befragten Spieler erklären zuerst, dass die geistige Vorstellung der Figuren selbst für sie eher schädlich als nützlich wäre: Was sie von jeder Figur behalten und repräsentieren, ist nicht ihr äußeres Erscheinungsbild, sondern ihre Kraft, ihre Reichweite und ihren Wert sowie schließlich ihre Funktion. Ein Läufer ist nicht ein Stück Holz von mehr oder weniger bizarrer Form: Er ist eine 'schräge Kraft.' Der Turm ist eine gewisse Kraft, sich 'geradeaus zu bewegen,' der Springer 'ein Stück, das etwa drei Bauern entspricht und sich nach einem sehr speziellen Gesetz bewegt', etc. Das betrifft die einzelnen Figuren. Jetzt zum Spiel selbst. Was im Gedächtnis des Spielers präsent ist, ist eine bestimmte Zusammensetzung von Kräften oder vielmehr eine bestimmte Beziehung zwischen verbündeten oder feindlichen Kräften. Der Spieler rekonstruiert geistig die Geschichte des Spiels seit Anfang. Er erschafft die aufeinanderfolgenden Ereignisse, die zur aktuellen Situation geführt haben. Dies gibt ihm eine Vorstellung vom Ganzen, die es ihm ermöglicht, zu jedem gegebenen Zeitpunkt einen bestimmten Teil zu visualisieren. Diese abstrakte Vorstellung ist auch eine einheitliche. Sie impliziert eine wechselseitige Durchdringung aller Elemente ineinander. Was dies beweist, ist, dass jedes Spiel dem Spieler mit einer ganz eigenen Physiognomie erscheint. Es gibt ihm einen sui generis Eindruck. 'Ich erfasse es so, wie der Musiker einen Akkord in seiner Gesamtheit erfasst', sagt einer der befragten Spieler. Und genau*

*dieser Unterschied in der Gesamtphysiognomie ermöglicht es dem Gedächtnis des Spielers, sich mehrere Spiele zu merken, ohne sie miteinander zu verwechseln."*

Dieser Forscher kam zu dem Schluss, dass die Fähigkeit, blind zu spielen, von drei grundlegenden Bedingungen abhängt: Wissen und Erfahrung im Schach (l'erudition); Vorstellungskraft (l'imagination); und Gedächtnis (la mémoire).



**Henri Bergson**

Henri Bergson (1859-1941), der 1902 einen Artikel den Ergebnissen von Binet widmete, war viel aufschlussreicher. Bergson, der 1927 den Nobelpreis für Literatur erhielt, zitierte das berufliche Gedächtnis des Schachspielers als Beispiel für die Wirkung eines "dynamischen Schemas." Er verstand dies als eine schematische Darstellung einer komplexen Idee, die nicht so sehr wahrnehmbar ist,

wie sie in wahrnehmbaren Vorstellungen entwickelt werden kann. Nach Bergson geht jede anstrengende geistige Operation von einem solchen Schema des Ganzen aus - eine Ansicht, die die spätere Denkpsychologie fast vollständig bestätigte.

Um zu einer systematischen Analyse zu gelangen, verwendete De Groot eine geschlossene psychologische Theorie des Denkens im Allgemeinen. Die einzige, die (neben der veralteten Assoziationstheorie) dafür qualifizierte, war die Denkpsychologie von Otto Selz (1881-1943).

**Otto Selz**

In seinem Experiment wurden sowohl Großmeister als auch Amateur-Schachspieler aufgefordert, eine Schachposition anzusehen und ihre Gedanken laut auszudrücken, während De Groot sie aufzeichnete. Eine bemerkenswerte Erkenntnis war, dass bei Großmeistern die Bestimmung der nächsten Züge in den ersten Sekunden der Reflexion erfolgte. Dies

führte dazu, dass De Groot vier Phasen des Denkprozesses definierte:

Orientierungsphase:
In dieser Phase erfassen starke Schachspieler die Position und formulieren eine allgemeine Vorstellung vom einzuschlagenden Weg.

Explorationsphase:
Gekennzeichnet durch die Analyse konkreter Varianten.

Untersuchungsphase:
In dieser Phase entscheiden starke Spieler über ihren potenziell besten Zug.

Testphase:
Die Gültigkeit der in der dritten Phase getroffenen Wahl wird überprüft.

Interessanterweise wurde festgestellt, dass Großmeister und Amateure sich nicht wesentlich in der Anzahl der erkundeten Alternativen oder der antizipierten Züge unterschieden. Allerdings integrierten Großmeister systematisch das, was später als die besten Züge betrachtet wurde, in ihre Überlegungen, während Amateurschachspieler diese objektiv besten Züge häufig übersahen.

De Groot widmete der Rolle von Gedächtnis und visueller Wahrnehmung in diesen Prozessen besondere Aufmerksamkeit und wie Großmeister ihre Erfahrung nutzten, um vergangene und potenzielle Positionen zu erkunden.

## 1.6.1 Das Geschäftsleben

Auch in der Geschäftswelt ist viel Denken erforderlich, da verschiedene Situationen berücksichtigt werden müssen. Denken und Vorausdenken sind in der Geschäftswelt entscheidend. Der ehemalige Schachweltmeister Harm Wiersma sagte einmal folgendes:

"Ich fühle mich wie ein Geschäftsmann und Damespieler. Das Entwerfen und Ausführen einer Strategie ist in beide Richtungen wichtig."

Im Labyrinth der Geschäftswelt, eingehüllt in das Patchwork von Aufgaben und Verantwortlichkeiten, durchqueren wir unbewusst eine Fülle von Denkprozessen. Als unsichtbare Architekten bauen wir Gedankenbrücken, weben komplexe Muster der Kreativität und begeben uns auf eine Reise durch das Labyrinth der Innovation.

In dieser Arena des Denkens tanzen wir mit dem wirbelnden Partner der Flexibilität, passen unsere Gedanken wie agile Athleten ständig an und ordnen uns neu. Mit der Kunst des Brainstormings entfesseln wir eine wahre Palette von Ideen, einen Kaskadenfluss divergenter Gedanken, der in eine sinnvolle Symphonie der Konvergenz übergeht.

Aber das ist noch nicht alles. Wir betreten auch das Reich des räumlichen Denkens, wo unsere Gedanken wie Entdecker durch die Dimensionen der Möglichkeiten wandern. Wir stellen die Grenzen des Bekannten in Frage, bauen neue Perspektiven auf und enthüllen verborgene Chancen, die andere vielleicht nie bemerkt hätten.

Dann kommt das kreative Denken, wie ein Künstler, der eine leere Leinwand in ein Meisterwerk der Gedanken verwandelt. Wir spielen mit Konzepten, mischen Farben der Innovation und skizzieren Träume, die den Grundstein für die zukünftige Realität legen.

Aber der Höhepunkt, der Gipfel unserer mentalen Reisen, ist das Vorausdenken. Hier nehmen wir eine Schatzkarte der Visionen und stoßen an die Grenzen unserer Vorstellungskraft. Wir greifen nach dem unbekannten Horizont und malen den Himmel mit den Strahlen unserer Ambitionen.

So weben wir uns mutig durch den täglichen Trubel des Geschäftslebens eine epische Geschichte des Denkens. Eine Geschichte, die uns von der Flexibilität zur Vision, von der Kreativität zur Entscheidungsfindung führt und uns in die Denker unseres eigenen Schicksals verwandelt.

### 1.6.1.1 Ein praktisches Beispiel:

"Es stimmt, dass in arabischen Ländern das 100-Felder-Brett nicht für Dame verwendet wird. Daher war die Frage eines guten Damespielers vor zwei Wochen, als er meinen arabischen Text sah, logisch: 'Gibt es derzeit Interesse am 10x10-Damenspiel in arabischen Ländern?' In arabischen Ländern ist es sehr logisch zu fragen, ob Damen derzeit auf den 100 Feldern gespielt werden. 'Nein' war meine Antwort. Aber warum schreibe ich auf Arabisch für diese Art von Damenspiel? Und dann stellt sich die Frage wieder, was zuerst kam, das Huhn oder das Ei.

Im Damespiel sind wir es gewohnt, niemals aufzugeben und um jeden Punkt zu kämpfen. Wir analysieren die Position wie verrückt, und oft gelingt es uns trotz einer verlorenen Position durch viel Nachdenken noch zu gewinnen. Dank des Damespiels habe ich eine Mentalität von großer Ausdauer mit großem Individualismus kultiviert. Viele der im Damespiel gewonnenen Qualitäten waren im Geschäft nützlich. Und lassen Sie mich hier ein Beispiel geben.

Abwasser:
In der Zeit, als ich neue Produkte entwarf, waren die Chemiker in mehreren Fällen ratlos, weil sie nicht bereit waren, an verrückte Ideen zu glauben und meine albernen Ideen lieber belächelten. Glücklicherweise waren sie sportlich genug, Analysen an einem bestimmten Abwasser nach all dem Gelächter durchzuführen. Es stellte sich heraus, dass meine Idee nach dem Trocknen gar nicht so schlecht war, denn das getrocknete Abwasser, das während der Herstellung eines Hauptprodukts entstand, war voller Wirkstoffe, die ich gut studiert hatte. Als ich

fragte, ob sie das schmutzige schwarze Pulver reinigen könnten, lautete die Antwort 'ja', und plötzlich hatte ich ein bräunliches Zitruspulver, das in der Welt noch nicht bekannt war. Gleiches passiert jetzt mit dem 100-Felder-Damenspiel, das in der arabischen Welt nicht bekannt ist.

**Abwässer**

Im Damespiel haben wir auch Positionen, in denen wir nicht wissen, in welche Richtung wir mit unseren Steinen gehen sollen. Also analysieren wir zuerst die Position, und das kostet uns viel Überlegung. Nachdem die Position analysiert wurde, in diesem Fall dieses braune Pulver, wusste ich dank der Chemiker Folgendes:

Braunes Pulver löslich in Wasser
Hoher Gehalt an aktiven Flavonoiden
Intensiver bitterer Geschmack

Ich wusste selbst, dass das braune Pulver für Industrien ein Nachteil war, die normalerweise ein schönes weißes Pulver benötigten. Aber im

Damespiel geben wir nicht auf, also auch hier, weil wir dem Gegner voraus sein müssen, indem wir neue Eröffnungen und Varianten finden. Das Gleiche galt hier wie wenn wir dieses Abwasser (Pulver) verkaufen könnten, könnte unser Selbstkostenpreis des Hauptprodukts gesenkt werden, und das würde potenzielle Konkurrenten wieder abschrecken, und wir würden weiterhin einen Vorteil gegenüber unseren Gegnern behalten.

Um es kurz zu machen, ich habe neue Anwendungen in der Marmeladenindustrie, Likörindustrie, Aromaindustrie, Instantpulvern für Tonic-Getränke, pharmazeutischer Industrie, Rennpferdeindustrie entwickelt. Insgesamt waren es 8 neue Anwendungen. Der Verkauf dauerte mindestens 5 lange Jahre, um erfolgreich zu sein. Ich habe viele andere neue Anwendungen und Produkte zu meinem Namen, aber das war nur möglich, weil ich Zugang zu herausragenden Chemikern hatte. Angesichts meiner langjährigen Erfahrung in der Entwicklung neuer Produkte und im Marketing zögere ich überhaupt nicht, das Damespiel in arabischen Ländern einzuführen. Und ich habe es nicht eilig. Aus Erfahrung weiß ich, dass so etwas Zeit braucht. 'Ich habe dem Damespiel viel zu verdanken, also muss ich etwas für Damesverbände tun.

## 1.7 Konzentrationskraft

In der Welt des Dames bezieht sich "bewerten" auf den Prozess, bei dem ein Damespieler die Position auf dem Brett analysiert und bewertet, um die besten Züge zu bestimmen. Beim Bewerten einer Position versuchen die Spieler verschiedene Aspekte der Position zu schätzen, wie den Wert der Position, die Entwicklung der Figuren, die Kontrolle über das Brett, taktische Bedrohungen und strategische Pläne.

Das Ziel der Bewertung einer Damesposition besteht darin, ein gutes Verständnis für die Position zu gewinnen und die besten Fortsetzungen zu finden, die zu einer vorteilhaften Position oder einem Vorteil im Spiel führen. Damespieler bewerten die Position kontinuierlich während eines Spiels, um Entscheidungen über ihre Züge und Strategien zu treffen.

**Drs. Roel Zwiers**

Der Begriff "bewerten" ist ein Begriff, der in den letzten Jahren aufgekommen ist und in der Vergangenheit im Damespiel selten verwendet wurde. Jetzt, da das Damespiel viel professioneller geworden ist, wird der Begriff immer häufiger. Das Bewerten oder nachträgliche Einschätzen der Züge eines Spiels wird oft von Trainern und Spielern während des Turniers durchgeführt. Ein langer und faszinierender Artikel von Dr. Roel Zwiers (1947-2021) im "Het Damspel" (Das Damespiel) vom März 2020 bietet weitere Informationen zur Organisation des Damespiels:

> Damespieler bewerten ihre Turniere oft nicht genug für die Auswirkungen ihrer Bemühungen, zumindest lässt sich das nicht aus öffentlichen Dokumenten ableiten. Und was man nicht benennt, existiert nicht.
>
> Die Damesminiaturen (Checkers miniatures) von Harm Wiersma ernteten viel Kritik in der Damesgemeinschaft. Die Wirkung davon wurde nicht bewertet, hat aber sicherlich keine Freunde gewonnen. Gegenseitige Unterstützung spiegelt sich mäßig in den veröffentlichten Berichten wider. Glücklicherweise war die Ausgabe der Damesminiaturen, von denen viele von Außenstehenden gekauft wurden (Dameförderung), schnell ausverkauft.
>
> Das Leben eines Geschäftsmanns wie Harm Wiersma involvierte zwangsläufig Höhen und Tiefen, wie es bei vielen Geschäftsleuten der Fall ist. Seine außergewöhnliche Ausdauer, ständige Begeisterung, Kontakte und die Förderung des Damespiels, auch an Universitäten, sorgten dafür, dass Wiersma überall bekannt war und Erfolg unvermeidlich war.
>
> Rob van Heukelem war ein begeisterter Damespieler, leidenschaftlich für das Spiel, und praktizierte und spielte das Spiel sein ganzes Leben lang, sogar kurz vor seinem Tod. Sein Lieblingsdamebuch war "Damesminiaturen" von Harm Wiersma aus dem Jahr 1977. Rob verstand die Aufregung unter den

Damesproblemisten über den Inhalt dieses Buches nicht. Der Wohlwollensfaktor für Wiersma war schwer zu finden. Rob verwendete dieses Buch bei zahlreichen Damesveranstaltungen, um zu zeigen, wie schön Dames sein kann.

Schon 1994 sprach Frank Drost über die vorausschauende Planung und das Denken, die Bewertung, wo Dinge schief gelaufen sind oder angepasst werden müssen, das Einsetzen von Personal zur richtigen Zeit und am richtigen Ort, die Investition in eine gute Zukunft oder das Vorausgehen von Kosten vor Nutzen (schließlich passiert das bei einem Opfer).

**Frank Drost**
**Foto: Anefo – Nationaal Archief**

## 1.7.1 Das Geschäftsleben

Der Kontext des Damespiels (Dame) ist ähnlich wie das, was in der Geschäftswelt und in anderen strategischen Situationen passiert. Das Bewerten, Analysieren und Einschätzen der aktuellen Situation, um die besten Aktionen und Entscheidungen zu bestimmen, ist entscheidend für strategisches Denken und Problemlösung.

So wie Damespieler verschiedene Aspekte des Bretts berücksichtigen, wie taktische und strategische Elemente, müssen auch Geschäftsleute und Führungskräfte verschiedene Faktoren bewerten, wenn sie Entscheidungen in der Geschäftswelt treffen. Dieser Prozess hilft dabei, informierte Entscheidungen zu treffen und erfolgreiche Strategien zu entwickeln. Er kann finanzielle Überlegungen, Markttrends, Wettbewerbsanalysen, operative Effizienz, Kundenzufriedenheit usw. umfassen. Die Fähigkeit, Situationen zu bewerten und aufgrund dessen informierte Entscheidungen zu treffen, ist für den Erfolg sowohl im Damespiel als auch in der komplexen Geschäftswelt absolut entscheidend! Es ist wie ein Funke, der eine Explosion von Fähigkeiten und Chancen auslöst! Dieser Prozess hilft nicht nur, Risiken zu minimieren und Chancen zu nutzen, sondern ermöglicht es auch, Strategien zu entwickeln, die wirklich Wirkung zeigen. Es ist wie ein Strudel der Weisheit, der Sie umgibt!

Die Bewertungstechniken, die beim Damespiel angewendet werden, können sicherlich auf Geschäft und andere Bereiche des täglichen Lebens übertragen werden, in denen strategisches Denken

erforderlich ist. In Unternehmen bedeutet Bewertung, Geschäftssituationen zu analysieren und fundierte Entscheidungen zu treffen. Hier sind einige vergleichbare Aspekte mit dem Damespiel:

Marktanalyse:
Unternehmen bewerten den Markt, in dem sie tätig sind, einschließlich Wettbewerb, Markttrends und Chancen.

Finanzielle Bewertung:
Diese Bewertung kennt keine Grenzen. Sie dringt sogar in die dunklen Ecken der Finanzen vor, in denen Zahlen und Daten wie Umsatz, Kosten, Gewinnmargen und Cashflows analysiert werden. Das alles mit dem Ziel, die finanzielle Gesundheit eines Unternehmens zu sezieren. Es ist wie eine Adrenalinspritze im Herzen der Geschäftswelt!

Operative Effizienz:
Organisationen bewerten sowohl die Effizienz als auch die Effektivität ihrer operativen Prozesse. Sie streben nach Optimierung und Kostenkontrolle.

Strategische Planung:
Ähnlich wie im Damespiel entwickeln Unternehmen strategische Pläne, um ihre langfristigen Ziele zu erreichen, wie Marktdurchdringung, Produktentwicklung und Expansion in neue Regionen.

Risikomanagement:
Unternehmen bewerten und managen Risiken, ähnlich wie sie taktische Bedrohungen im Damespiel betrachten. Sie versuchen, potenzielle Hindernisse zu identifizieren und Wege zu finden, sie zu reduzieren oder zu vermeiden.

## 1.8 Mut

Machgielis "Max" Euwe (1901-1980) war ein niederländischer Schachspieler, Mathematiker, Schriftsteller und Schachfunktionär. Er war der fünfte Spieler, der Schachweltmeister wurde, ein Titel, den er von 1935 bis 1937 innehatte. Von 1970 bis 1978 war er Präsident der FIDE, der Weltschachföderation. Euwe interessierte sich sehr für das Damespiel und sagte einmal:

"Und das ist die Schönheit des Schachspiels: dass es neben Intelligenz auch die anderen Qualitäten entwickelt, die im Leben wichtig sind: Geduld, Vorsicht, Einblick in die Pläne des Gegners, aber auch Vorstellungskraft und Mut, wenn es darauf ankommt."

Ein ausgezeichnetes Beispiel für Mut zeigte sich im Spiel von Willem Rustenburg. J. W. van Dartelen schrieb einen ausführlichen Artikel darüber:

Dieser jüngste niederländische Meister wagte es, sich Springer sehr nahe zu nähern, stand sogar für einige Runden gleichauf mit ihm an der Spitze der Rangliste. Er erreichte dieses Ergebnis, indem er alle körperlichen Reserven in die Schlacht warf. Als er jedoch nach einem siebenstündigen Spiel, das nicht weniger als hundert Züge zählte, gegen Springer nachgeben musste, kam die unvermeidliche Reaktion. Danach erreichte er nicht mehr viel und musste schließlich den vierten Platz mit Fabre und Bonnard teilen. Dennoch gebührt diesem mutigen Spieler sicherlich eine Salut. Wenn er mehr Turniererfahrung gehabt hätte, hätte er verstanden, dass er nicht alle seine Kräfte in der ersten Hälfte des Turniers hätte verschwenden sollen. Sein Spiel war jedoch eine Überraschung.

Wer kannte Rustenburg vor dem Turnier? Die niederländischen Damespieler wussten nur, dass er im letzten Jahr den Meistertitel nach einem sehr schweren Kampf erlangt hatte und nur teilnehmen

durfte, weil er unseren nationalen Meister Damme vertreten musste. Wir haben sogar gehört, dass die Franzosen vor dem Turnier, als sie erfuhren, dass Rustenburg teilnehmen würde, sich gegenseitig sagten: "Wir können ihm ein Stein geben!"

**Willem Rustenburg**

Für sie stellte es sich jedoch anders heraus. Rustenburg erwies sich als Spieler mit besonderen Fähigkeiten. Wir konnten regelmäßig mit den Spielern vor und nach den Spielen sprechen und ihre Meinungen über das Spiel ihrer Konkurrenten hören. Das Seltsame ist, dass die meisten von ihnen Rustenburgs Spiel als "irritierend" beschrieben! Nicht, dass Rustenburgs Verhalten hinter dem Schachbrett die Gegner nervös machte, sondern der Spielstil von Rustenburg war irritierend, weil er an Kühnheit grenzte! Sein großer Mut in der ersten Hälfte brachte seine Gegner zur Verzweiflung, und dieser Heldentum wurde von diesem jungen Mann nicht erwartet. Dies wird seinem Erfolg in der ersten Hälfte zugeschrieben. In der zweiten Hälfte wusste man, was man von ihm erwarten konnte, und dann war sein Erfolg vorbei, ebenso wie sein körperlicher Widerstand.

Ein anderer Spieler, der immer viel Mut zeigte, war Andris Andreiko. Für ihn war es wichtig, das Spiel sehr kompliziert zu gestalten, denn dann muss der Gegner sehr tief rechnen, und die Chancen stehen gut, dass Fehler gemacht werden. Auf der anderen Seite kommen andere menschliche Faktoren ins Spiel, wie Zeitdruck und psychologische Schwächen.

Harm Wiersma war 1972 in Topform. Er hatte die niederländische Meisterschaft mit einem Vorsprung von 6 Punkten vor seinem direkten Gegner, Nikhila (Jan de Ruiter), gewonnen. Im Weltmeister-schaftskampf des gleichen Jahres trafen Harm Wiersma und Ton Sijbrands aufeinander.

Es wurde ein Spiel, das beide mit viel Mut und Initiative spielten. Was viele überrascht haben könnte, ist die Tatsache, dass es in dieser Begegnung

nicht Sijbrands war, der dominierte, sondern der nationale Meister von 1972. In einem Flankenspiel dachte Sijbrands mehr als zwanzig Minuten über seinen 9. Zug nach, und um den 25. Zug herum hatte er mehr als drei Viertelstunden mehr Bedenkzeit als sein Gegner verbraucht. Leider wählte der friesische Riss nicht die stärkste Fortsetzung im 37. Zug, und Sijbrands hatte die Möglichkeit für eine Zugsequenz, die zu einem Verlust einer Figur führte, aber dennoch in einem Unentschieden endete.

**Iser Kuperman und Harm Wiersma**
**Weltmeisterschaft im Damespiel 1972 in Hengelo**
**Fotokollektion Anefo - Nationaal Archief**

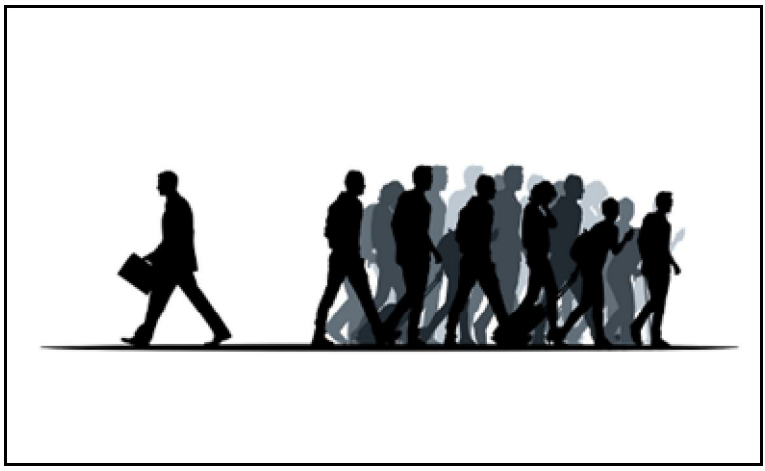
## 1.8.1 Das Geschäftsleben

Im komplexen Labyrinth des Unternehmertums erhebt sich die wesentliche Eigenschaft des Mutes wie ein strahlendes Sternbild über dem Horizont der Geschäftsinteraktionen. Die Arena des Handels, gesättigt mit einem perpetuum mobile von Herausforderungen, intrinsischen Unsicherheiten und mächtigen Risiken, umreißt den scharf definierten Kontrast zwischen Triumph und Scheitern durch absichtliche, wenn auch furchtlose, Entscheidungsfindung. Die strukturierte Gewebestruktur der Geschäftswelt wird von den allgegenwärtigen Manifestationen des Mutes geprägt, eine vitale Waffe, die nicht nur umarmt, sondern auch in die Mosaik des Geschäftsspektrums eingefärbt wird.

Innovation:
Im strahlenden Büro der Innovation manifestiert sich der Mut als treibende Kraft hinter der Schmiedung neuer Ideen und der Geburt innovativer Kreationen. Er verlangt, durch das feste Fundament des Status quo zu brechen und die unbekannten Möglichkeiten, die den Horizonten der Unsicherheit innewohnen, zu umarmen. Ein Tanz mit Risiken und Belohnungen, bei dem das Springen ins Unbekannte sich als Schlüssel zur Entfesselung der Schatztruhen innovativer Leistungen erweist.

Risikomanagement:
Die undurchsichtige Poesie der Geschäftsabläufe trägt die Krone des Mutes mit Anmut. Ein Ausdruck des Willens, gut überlegte Risiken einzugehen und sie mit der virtuosen Führung eines Puppenspielers zu zähmen. Es offenbart eine Symbiose zwischen den

Erwartungen der Wiedergeburt und den vorsichtigen Manövern, um unerwünschte Konsequenzen auf ein bescheidenes Schattenmaß zu reduzieren.



Entscheidungsfindung:
Die Arena der Entscheidungsfindung in der Welt von Handel und Industrie, wie eine Symphonie ununterbrochener Bewegung, in der fragmentarische Informationen und schwankende Umstände eine vage Kulisse zeichnen, gibt sich der dynamischen Kraft des Mutes hin. Hier steht er als engagierter Dirigent des Orchesters der Entscheidungen, während die Noten mutig getroffener Entscheidungen und die Bereitschaft, die Verantwortung für das Ergebnis zu übernehmen, in einer aufregenden Harmonie verschmelzen. Der Mut ist die Muse der Führer, die sie befähigt, ihre Visionen in Taten zu verwandeln, die die Geschichtsbücher schmücken.

Marktentwicklung:
In dem brodelnden Theater der Marktentwicklung bildet der Mut den Treibstoff, der den feurigen Start neuer Märkte, Produkte und Zielgruppen

vorantreibt. Es ist der Funke, der das Potenzial für Wachstum entfacht, und die Laterne, die den Weg der Anpassung an die ständig wechselnden Gezeiten des kommerziellen Meeres beleuchtet.

Führung:
Führungskräfte, die das Banner des Mutes tragen, sind wie Helden, die inspirierende Geschichten weben. Sie entfachen nicht nur die Flammen des Mutes, sondern rufen auch ihre Anhänger auf, aus den vertrauten Konturen ihrer Komfortzonen herauszutreten und die Grenzen des Möglichen zu erkunden.

Wettbewerbsvorteil:
Die Schlachtfelder des Wettbewerbsvorteils sind gesättigt von den Schattierungen kühner Züge und unkonventioneller Strategien, die ihre Stärke aus der Quelle des Mutes schöpfen. Dies ist die Kunst, neue Wege zu betreten und in diesem unbekannten Gelände das Fundament für einen einzigartigen Vorteil im Gewirr der Rivalität zu legen.

Dabei ist es entscheidend zu beachten, dass Mut, im Gegensatz zur Rücksichtslosigkeit, in der Alchemie durchdachter Analysen verwurzelt ist, die potenzielle Ergebnisse projizieren und Risiken kalibrieren. Es ist der unsichtbare Leitfaden für visionäre Unternehmer, die genau die Momente erkennen, in denen es lohnenswert ist, in die Tiefe zu tauchen, und wann es klüger ist, innezuhalten.

Im Kern der Geschäftswelt ist Mut wie der Schlüssel, der Türen zu Wachstum, Triumph und kontinuierlicher Anpassung öffnet. Er ist der Begleiter derer, die das Unbekannte erkunden, den Horizont erweitern und inmitten der unvorhersehbaren Wellen des Wandels gedeihen.

# 1.9 Fleiß

Der Verein "Damclub Haarlem" existierte im Jahr 1909 seit 5 Jahren und konnte trotz seines noch jungen Alters bereits auf ein "bewegtes" Leben zurückblicken. Seine Gründung wurde den Herren P. Kalbfleisch und Van Daalen zugeschrieben, die auf Einladung von Herrn J. de Haas, dem niederländischen Meister, im Februar 1904 eine öffentliche Versammlung organisierten. Bei diesem Treffen führte Herr De Haas eine Simultan-vorstellung mit 30 Teilnehmern durch. Das Interesse war immens; etwa 200 Personen drängten sich in den oberen Raum von "Het Nut", Zijlstraat, in Haarlem. Anfänglich traten 14 Mitglieder dem neu gegründeten Verein bei. Sein Bestehen war gesichert, und seitdem wurde jeden Woche ein Abend dem begeisterten Üben des Damespiels gewidmet. Im Jahr 1909 erlebte der Verein eine Phase des Wohlstands. Der Fortschritt, den die Mitglieder dieses Clubs gemacht hatten, wurde maßgeblich von ihrer unerschütterlichen Begeisterung für das Studium des Spiels getragen.

Der fleißige Herman Hoogland: Wie bereits erwähnt, wurde unser Landsmann Herman Hoogland Jr. nach einer Serie von Spielen gegen die besten Meister Weltmeister. Angesichts der Tatsache, dass er nur eines der Spiele verloren hat, ist dies in der Tat ein Beweis für seine große Stärke. Hoogland ist... 20 Jahre alt, ein Capablanca unter den Damespielern. Über seine Damespielkarriere wurde damals geschrieben:

> Bereits im Alter von 15 Jahren zeigte er eine große Begabung für das Damespiel und beeindruckte die stärksten unter unseren niederländischen Damespielern

durch seinen tiefen Einblick in das Spiel. Jeder erinnert sich sicherlich an die große Anzahl von Simultanpartien, die Hoogland an verschiedenen Orten in unserem Land spielte, einschließlich Hoorn, wo er nur eines von vielen Teilnehmern verlor. In den Vereinsspielen der Utrechter Damespielgesellschaft hatte er fast immer Erfolg am ersten Brett. Hoogland erzielte seinen ersten bedeutenden Sieg im Jahr 1908 in der Meisterschaft, die in der Residenz der Niederlande stattfand, wo er den zweiten Platz belegte. Schon damals schaffte er es, mit dem Gewinner des ersten Preises unentschieden zu spielen. Das zweite bedeutende Ereignis in Hooglands Damespielkarriere war sein Match im Jahr 1911 gegen den damals besiegt geglaubten Weltmeister Isidore Weiss. Er verlor das Match nur knapp, und zu Beginn dieser Begegnung spielte er gegen Weiss auf eine Weise, die vor ihm niemand getan hatte. Im Jahr 1912 trat er erneut in die Meisterschaft der Niederlande ein und belegte nach De Haas den zweiten Platz. In dieser Meisterschaft war er der erste, der den niederländischen Meister einen Punkt verlieren ließ. Und jetzt, 8 Monate später, sicherte er sich einen Titel, den Meister, die schon länger Damespiel spielten als Hoogland, immer begeistert gesucht hatten.

**Herman Hoogland in 1912**

"Die 'De Haas Trophy':
Im 'Hotel American' am Leidseplein in Amsterdam, im Clubhaus von V.A.D., setzte sich der Wettbewerb um die besagte Trophäe fort. Einige Teilnehmer konnten nicht spielen, was dazu führte, dass die Spiele Koperberg—Groenteman und Haye—M. de Jong nicht gespielt wurden. Unter den gespielten Spielen gingen die meisten aufgrund der Nachlässigkeit des Verlierers verloren. Dies war der Fall bei Meister I. Presburg, der nach einer unregelmäßigen Eröffnung, die schließlich zu regelmäßigem Spiel führte, in eine sehr einfache Falle tappte, weil er zu schnell spielte.

**Isaac Presburg (1869-1945)**

Er versuchte, etwas daraus zu machen, aber sein Gegner, Keuning vom C.D.A., gab ihm keine Anzeichen einer Chance. Besonders interessant war das Spiel Pieksma—Van Dartelen. Letzterer startete einen kraftvollen Angriff auf einen Stein von Pieksma, der sich letztendlich als nicht gewinnbar erwies. Danach kehrten sich die Rollen um, und Van Dartelen musste sich verteidigen. Bis schließlich Pieksma, in seinem Eifer, einen Stein zu gewinnen, einen einfachen Zug übersah und dadurch verlor.

Mangel an Eifer:
Piet Roozenburg, selbst Weltmeister im Damespiel von 1948 bis 1955, beschrieb das Match zwischen Sijbrands und Andreiko als 'ein mageres Match.' Er kritisierte beide Rivalen für einen Mangel an Initiative und Eifer, und insbesondere vom Herausforderer Andreiko, der auch zurückgefallen war, erwartete Roozenburg mehr. Roozenburg spricht sich nachdrücklich dafür aus, das nächste Titelmatch in einem neutralen Land abzuhalten. "Aber," sagte er, "wer kann und will schon eine Viertelmillion Gulden für ein Match zwischen zwei Ausländern zur Verfügung stellen?"

Der fleißige Jannes van der Wal:
Insider sahen in Jannes van der Wal einen zukünftigen Weltmeister im Jahr 1980, wenn auch nur wegen seines unermüdlichen Fleißes für das Damespiel. Auf nationaler Ebene war er klar durchgebrochen, was sofort bedeutete, dass er zu den besten Spielern der Welt gezählt werden konnte. 1979 belegte er den dritten Platz in der niederländischen Meisterschaft, aber 1980 landete er gemeinsam mit Harm Wiersma und Rob Clerc auf dem ersten Platz. Trotz eines Fehlers in der ersten Runde gegen Bauke Bies spielte er während des gesamten Turniers konstant gut.

## 1.9.1 Das Geschäftsleben

Die Eigenschaften, die jemanden zu einem guten Damespieler machen, wie Fleiß, Ausdauer und strategisches Denken, können sicherlich auch auf die Geschäftswelt übertragen werden.

Fleiß:
Fleiß ist eine entscheidende Eigenschaft in verschiedenen Disziplinen, einschließlich der Geschäftswelt. Fleißige Menschen streben ständige Verbesserung an, investieren Zeit und Energie, um Strategien zu verstehen und Ziele zu erreichen. Diese Qualitäten sind sowohl beim Damespiel als auch in geschäftlichen Aktivitäten entscheidend. Im Damespiel ist Fleiß notwendig, um neue Strategien zu lernen und zu perfektionieren. Fleißige Damespieler sind bereit, Stunden damit zu verbringen, ihr Spiel zu üben und die Theorie zu studieren, was zu verbesserten Spielfähigkeiten und erhöhten Gewinnchancen führt. In der Geschäftswelt ist Fleiß für den Erfolg notwendig. Fleißige Geschäftsleute sind bereit, hart zu arbeiten und sich ihrem Unternehmen zu widmen.

Ausdauer:
Ausdauer ist auch in der Welt des Damespiels und der Geschäftswelt unerlässlich. Die Fähigkeit, Hindernisse zu überwinden, auch im Angesicht von Rückschlägen, und die Motivation, kontinuierlich zu lernen und zu wachsen, sind in beiden Bereichen von unschätzbarem Wert.

Strategisches Denken:
Für das Damespiel ist eine bestimmte Form der Intelligenz unerlässlich, normalerweise eine

Kombination aus abstraktem und strategischem Denken. Es ist eine Kunst, ein Ziel ohne greifbare Hilfsmittel zu bestimmen und den Kurs Schritt für Schritt zur Erreichung des Ziels zu verfolgen. Diejenigen, die am besten abstrakt und strategisch denken können, gewinnen letztendlich das Spiel. Menschen, die Damespiel spielen, können diese Fähigkeiten in ihrem Geschäftsleben entwickeln und anwenden, was ihnen hilft, in ihrer Karriere erfolgreicher zu sein und ihre Ziele zu erreichen.

**Harm Wiersma und Vadim Virny, 1983 (Foto: Jan Stappenbeld)**

### 1.9.1.1 Ein praktisches Beispiel

Erlauben Sie mir, hier ein Beispiel anzuführen, einen Damespieler, der ständig nach neuen Strategien suchte, in diesem Fall das fleißige Spiel von Harm Wiersma gegen den Jugendweltmeister Wirny auf dem Dam-Platz in Amsterdam.

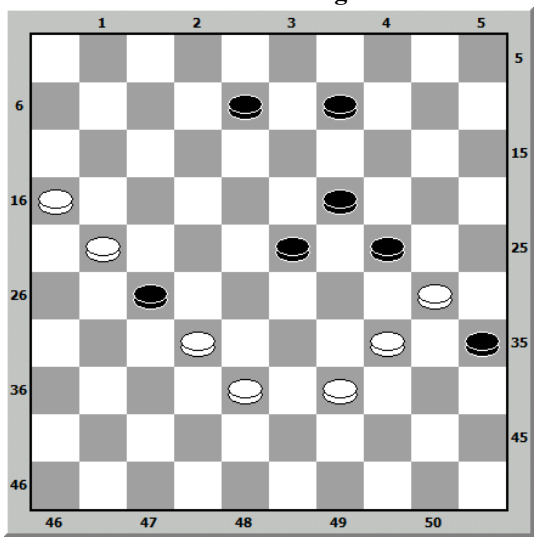
Er konnte dies tun, weil er 'außerhalb der gewohnten Pfade' denken konnte wie kein anderer. Diese Form des Denkens steht sicherlich im Zusammenhang mit

Strategie, wenn auch auf unkonventionelle Weise. 'Außerhalb der gewohnten Pfade' zu denken bedeutet, traditionelle, bekannte Methoden zu verlassen und nach kreativen, innovativen Lösungen zu suchen. In Bezug auf Strategie steht das Denken 'außerhalb der gewohnten Pfade' in Beziehung zur Fähigkeit, neue Ansätze jenseits der üblichen Wege oder konventionellen Strategien zu entwerfen. Es geht darum, kreativ zu sein, auf dem neuesten Stand der Forschung zu bleiben und einzigartige Methoden zu finden, die möglicherweise nicht sofort offensichtlich sind. Diese Art des Denkens ist in Geschäftsstrategien oft von unschätzbarem Wert.

## 1.10 Wirtschaft

Der Begriff der Wirtschaft erscheint auch in der Welt des Damespiels (Checkers), besonders bei der Erstellung von Problemen. Ein Beispiel wird dies verdeutlichen.

**Scharzer Zug**




**Autor: Geo van Dam**

Dieses Problem wurde mit einem bestimmten Zweck komponiert. Es wird zu Recht manchmal behauptet, dass es Probleme gibt, bei denen man nicht viel über Motiv oder Systemoperationen sprechen kann. Es gibt sogar Probleme, insbesondere sogenannte Opferprobleme, bei denen nichts anderes zu finden ist als ein Zug oder eine Schlag, die zu schönen Schüssen führen, die den Sieg bringen. Dennoch kommt es oft vor, dass es in einem scheinbar "leblosen" Problem tatsächlich einen "Kern" gibt.

Schwarz kann nicht 24-29 spielen, weil dann folgt: 16-11, 32-28, 34x1!!!!

Das Motiv basiert auf der folgenden sehr genauen Überlegung von Ir. Vrijlandt: "Die 'wirtschaftlichste' Mehrfachschlagart ist der 2-Schlag. Ein Mehrfachschlagproblem ist daher so wirtschaftlich wie möglich, wenn alle Mehrfachschläge 2-Schläge sind. Die geringste Anzahl von benötigten Steinen für x 2-Schläge beträgt 2x + 1, also eine ungerade Anzahl von Steinen, nämlich 1 für den letzten weißen Schlag. In einem Problem mit 7 Steinen können höchstens (7-1: 2 = 3) 2-Schläge vorhanden sein.

Das wird in diesem Problem erreicht. Weder Weiß noch Schwarz hat Extras, da der scheinbare Extra-Stein auf 35 auch als Stützstein dient, um den Zug 24-29 von Schwarz zu ermöglichen; sonst müsste er schlagen. Darüber hinaus wird dieser Stein verwendet, um den dritten Mehrfachschlag von Schwarz zu erzeugen, der dann nicht 35:24, sondern 43:25 schlagen sollte. Das zweite sehr spezielle Merkmal ist, dass hier auch auf die Anzahl der Züge geachtet wird. Andernfalls bräuchte man für 3 x Mehrfachschlag immer noch einen vierten Zug von Weiß, um den letzten Schlag zu machen. Das wird hier verhindert, weil der dritte Zug von Weiß nicht nur Schwarz zwingt, den dritten Mehrfachschlag zu machen, sondern gleichzeitig auch den letzten Schlag ausführt, der sonst erst im nächsten Zug erfolgt wäre.

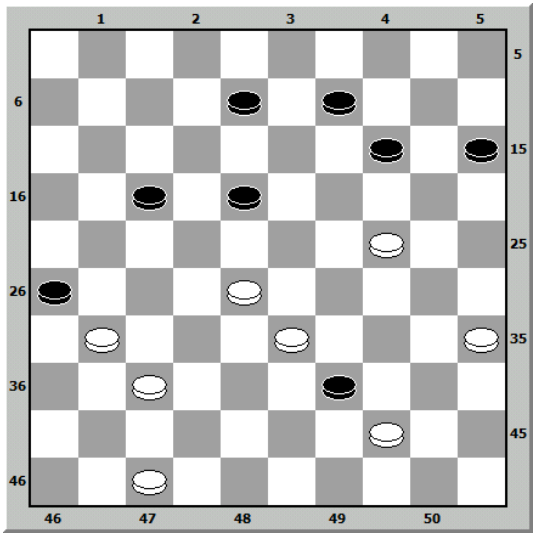
Das System in diesem scheinbar einfachen Problem, was die Lösung betrifft, ist eine Demonstration der höchstmöglichen Wirtschaftlichkeit in der Problemtechnik!

**Wirtschaft: bei Mehrfachschlägen, bei der Anzahl der Steine und bei der Anzahl der Züge!**

Wirtschaftlichkeit bei der Problemerstellung zu üben, ist sehr lobenswert, sollte jedoch nicht auf Kosten der Originalität gehen. Es ist besser, Schwierigkeiten für Originalität zu opfern als Originalität für Wirtschaftlichkeit zu opfern. Wirtschaftlichkeit sollte nur dort verfolgt werden, wo es notwendig und möglich ist! Dies hängt nicht von der Anzahl der verwendeten Steine ab, sondern von den konstruktiven Anforderungen, die ein bestimmtes Motiv oder Thema mit sich bringt, so Geo van Dam.

**Georges Johannes Anthonius van Dam**

Der Begriff der "Wirtschaft" erscheint auch in einer Position, in der wenige Steine einen Sieg sichern.




**Autor: J. C. Le Bleu, Breskens**

In dieser schönen wirtschaftlichen Position spielen die Weißen die folgenden Züge, um zu gewinnen:

```
1.31-27 39x50 2.37-31 26x37 3.47-41 37x46
4.27-21 46x30 5.21x23 50x19 6.35x2
```

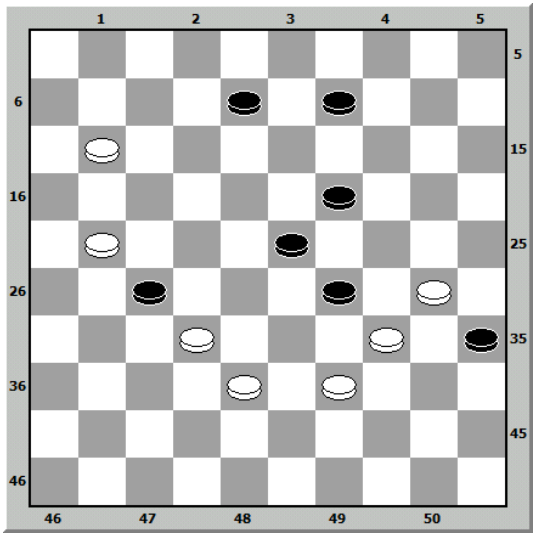
## Ein gutes Problem muss folgende Anforderungen erfüllen:

a. Die Endposition muss "scharf" sein. Es sollten keine überflüssigen Steine in der Endposition sein. Weiß sollte das Endspiel oder Motiv auf mindestens eine Art gewinnen können. Hinweis: Ein Problemlöser arbeitet normalerweise von hinten nach vorne. Er wählt zuerst ein schönes Motiv und erstellt basierend darauf ein Problem.

b. Weiß sollte nur auf eine Art gewinnen können. Jeder andere Gewinnzug wird als Nebenlösung bezeichnet und macht das Problem wertlos.

c. Die Züge der Lösung dürfen nicht austauschbar sein.

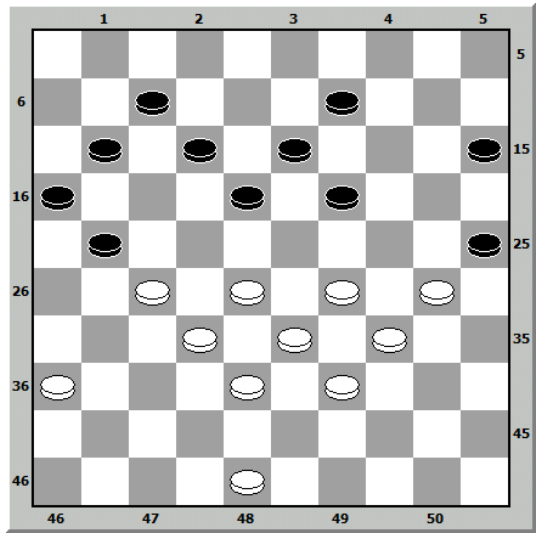
Die obigen Punkte sind die Hauptregeln. Es gibt auch andere Standards, die ich nicht alle abdecken kann. Ein häufig genannter Begriff, den ich klären möchte, ist der Begriff (un)wirtschaftlich. Niederländische Problemlöser finden es hässlich, wenn in einem Problem zwei Steine verschenkt werden. Das wird als "unwirtschaftlicher Geber" bezeichnet. Wenn es eine einzelne Schlagmöglichkeit mit einem anderen Stein gegenüber dieser Doppelschlagmöglichkeit gibt, wird dies zu einer "wirtschaftlichen Mehrfachschlagmöglichkeit". Ein Beispiel zur Klärung:




**Autor: Geo van Dam**

Nach 16-11 durch Weiß wird dies zu einer wirtschaftlichen Mehrfachschlagmöglichkeit für Schwarz, da Schwarz auch kurz davor steht, mit 35x24 oder 29x40 zu schlagen. Wenn das nicht der Fall wäre, wäre es für Schwarz eine unwirtschaftliche Mehrfachschlagmöglichkeit von zwei Steinen mit 27x7.

**Zwei Geben:**
Die "Zweigebenden" haben sowohl Befürworter als auch Gegner in der Welt der Problemlöser. Einige Problemlöser sind so vehement dagegen, dass sie vorgeschlagen haben, sie in zukünftigen Problemlöser-Wettbewerben nicht mehr zuzulassen!



**Autor: W.B. Monsma (1959)**

Was sind Zweigebende? Es handelt sich um Probleme, bei denen die Weißen beim ersten Zug unnötigerweise zwei Steine ohne einen Mehrfachschlag schlagen. Dies gilt als

unwirtschaftlich, sagen die Gegner, und die Wirtschaftlichkeit wird als höchste Tugend in der Kunst der Problemlösung betrachtet, wie sie in Westeuropa, insbesondere in den Niederlanden und in Frankreich, praktiziert wird. Die meisten niederländischen und französischen Problemlöser gehen sogar so weit, während der Lösung keine unwirtschaftlichen Mehrfachschläge zu erlauben!

1.29-23 ! Dieses Schlagen von zwei Steinen (ohne Notwendigkeit) ruft den Zorn der Befürworter der Wirtschaftlichkeit um jeden Preis hervor. Ihrer Meinung nach wäre der Zug korrekt gewesen, wenn zum Beispiel 21 auf 26 und 36 auf 31 gewesen wäre.
1.29-23 wäre dann eine Anwendung der Regel des Mehrfachschlags gewesen.

1 ... 18:40 ; 2. 39-34, 40:29 ; 3. 33:24, 25:34 ; 4. 24-20, 15:24 ; 5. 28-23, Wiederum unwirtschaftlicher Mehrfachschlag! 19:37 ; 6. 36-31. Schwarz kann eine Figur mit 37 schlagen, aber er muss zwei mit 21 nehmen. Das ist wirtschaftlich gerechtfertigt.
6 ... 21:43 : 7. 18:6, 37:26 ; 8. 6-1 ! und gewinnt... scharf! Das gehört zur Wirtschaftlichkeit. Das Spiel muss präzise sein — nicht mehr, vor allem ohne Schnörkel.

Der Begriff der "Wirtschaft" ist also eine wichtige Regel in der Welt der Problemlösung. In Bezug auf das eigentliche Spiel wird dieser Ausdruck weniger oft verwendet. Es ist offensichtlich, dass es, wenn man einen König mit dem Verlust von 1 Figur machen kann, besser ist, dies zu tun, anstatt zwei oder drei Figuren zu verschenken. Hier spielen auch Wirtschaft und die effiziente Nutzung der verfügbaren Ressourcen eine Rolle. Manchmal ist es jedoch notwendig, mehrere Figuren zu verschenken,

weil es nicht immer gut ist, eine Dame mit weniger Steinen zu machen, da der Gegner möglicherweise eine Falle in seiner Position aufgebaut hat.

Die Essenz der Wirtschaft im Spiel der Dame zeigt sich als eine raffinierte Komposition strategischer Manöver, ein Ballett des Ausgleichs zwischen entscheidenden Entscheidungen, das letztendlich dem Weg zu einem opulenten Triumph dient. Eine Reihe von dynamischen Facetten entfaltet sich, wenn das Konzept der Wirtschaftlichkeit im Mittelpunkt der Damespiel-Arena steht:

Dimensionen des Stückwerts:
Im Herzen dieses Spielmechanismus liegt das exquisite Konzept des Stückwerts, eine Quantifizierung des Potenzials, das in der Bewegungsfreiheit und der Kraft jeder Damefigur schlummert. Die Notwendigkeit, diese wertvollen Instrumente einzusetzen, zu schützen und zu bewahren, illustriert eine Parallele zur wirtschaftlichen Doktrin, die darauf abzielt, den Wert durch sorgfältiges Asset Management zu maximieren.

Balance von Austausch und Erfassung:
In der tumultartigen Arena von Schlachten und Strategien repräsentiert die Erfassung von feindlichen Figuren, im Austausch gegen die Opfer von weniger wertvollen Spielfiguren, eine Symphonie taktischer Entscheidungen. Es geht um die geschickte Vereinbarung, "Vermögenswerte" auf dem Spielfeld der Konfrontation anzuhäufen.

Tanz von Position und Mobilität:
Das leistungsstarke Konzept einer wirtschaftlich vorteilhaften Position in diesem universellen Theater des Damespiels ist nichts anderes als die

Choreografie von Damefiguren in einem rhythmischen Tableau, im Einklang mit dem Prinzip maximaler Mobilität und dominanter Position. Dies spiegelt eine Parallele zur Suche nach einem strategischen Vorteil wider, der als Erfolg im wirtschaftlichen Bereich betrachtet wird.

Die Kunst des Risikomanagements:
In dieser Welt möglicher Züge wird durch das Vermeiden von Leichtsinn und das strategische Durchführen von Zügen, die potenzielle Fallstricke umgehen, die Essenz der Wirtschaftlichkeit in den Vordergrund gerückt. Ein Schild der Vorsicht wird gegen unnötige Risiken erhoben, eine Reflexion des Mantras des Risikomanagements im wirtschaftlichen Kontext.

Rhythmus und Timing:
Der Schatten des wirtschaftlichen Denkens erstreckt sich auch auf die Dimensionen von Tempo und Timing. Die richtigen Züge zum günstigsten Zeitpunkt zu machen, spiegelt die Essenz der wirtschaftlichen Effizienz und präzisen Zeitnahme wider.

Insgesamt dient das allumfassende Konzept der Wirtschaftlichkeit im Bereich des Damespiels als Vergrößerungsglas für die Rationalisierung von Damefiguren, eine Bühne für durchdachte Strategien und eine Reise zu den höheren Ebenen des Erfolgs, alles im Einklang mit der Optimierung von Ressourcen und Entscheidungen, wie es in der Wirtschaftswelt angestrebt wird.

### 1.10.1 Das Geschäftsleben

Innerhalb der geschichteten Matrix des Damespiels, einem Reich, in dem sich Strategien entfalten wie Facetten eines kristallklaren Diamanten, enthüllt die von uns aufgenommene wirtschaftliche Weisheit einen komplex gewebten Pfad zur Geschäftswelt. Diese wirtschaftliche Erleuchtung stimuliert verschiedene kognitive Facetten zu einem wahren Spektakel. Die Wirtschaft, die wir während des Damespiels lernen, zeigt ihre Nützlichkeit im Geschäftsbereich, indem sie verschiedene kognitive Merkmale hervorhebt. Diese Merkmale umfassen:

Hervorrufung des strategischen Denkens:
Die Bühne des Damespiels verkörpert eine Arena tiefgreifenden strategischen Denkens, in der das Schmieden von Zügen und Gegen-Zügen zu einer Symphonie der Planung wird. Hier wird der Vorzug der Position optimiert, und potenzielle Fallen werden auf ihre vernachlässigbarste Erscheinung reduziert. Dieses strategische Geflecht findet ein Spiegelbild in der Handelssphäre, wo Entscheidungen zu einem Domino werden, das dauerhafte Konsequenzen mit sich bringt.

Das Ballett der Risikobewältigung:
Der Tanz der Züge im Damespiel erfordert eine Bewertung von Risiken, bei der jeder Zug nach den Kriterien von Sicherheit und risikobehaftetem Potenzial beurteilt wird. Diese Fähigkeit, das Gleichgewicht der Risiken zu verstehen und zu modellieren, erstreckt sich auf die Handelsbühnen, wo das Identifizieren und Zähmen von Risiken sich als Banner von entscheidendem Wert herausstellt.

Der kritische Genius erwacht:
Die Analyse des aktuellen Zustands des Spiels, die Bewertung von Optionen und die kluge Entscheidungsfindung mit begrenzten Daten – dies ist das kritische Denken, das im Mittelpunkt steht. Dieser Schatz, von unschätzbarem Wert, strahlt auch in den Geschäftsbereichen, wo die Analyse komplexer Situationen und Daten das Tor zu wohlüberlegten Entscheidungen öffnet.

Architektur der Planungsexpertise:
Nicht nur der aktuelle Zug, sondern die Choreografie kommender Züge und eine Reihe möglicher Szenarien sind die Zutaten des Spiels. Diese Symphonie der Voraussicht ist eine zeitlose Melodie,

die in der Geschäftswelt widerhallt, wo die Kunst der langfristigen Planung und strategischen Entschlossenheit zu einer Kunstform erhoben wird.

Die Kraft der Flexibilität:
Das dynamische Schlachtfeld des Damespiels zeigt unerwartete Wendungen, die von den Spielern erfordern, ihre Strategien anzupassen. Dies spiegelt den Wert der Flexibilität im Geschäft wider, wo die Fähigkeit, Unvorhersehbarkeiten zu navigieren, entscheidend ist.

Entscheidungsfähigkeit unter Druck:
Im Herzen des Damespiels steht die kontinuierliche Entscheidungsfindung, unter dem Druck begrenzter Zeit. Diese Fähigkeit, schnell und bedacht Entscheidungen zu treffen, wiederholt ihre Melodie in der Geschäftswelt, wo schnelles, überlegtes Handeln einen Unterschied machen kann.

Das Kunstwerk der Mustererkennung:
Das Damespiel birgt eine Fülle von potenziellen Zugkombinationen, in denen die Fähigkeit, Muster und Strategien zu erkennen, ein kostbares Juwel ist. Diese Fähigkeit findet ihr Gegenstück im Geschäft, wo das Erkennen von Markttrends und Kundenmustern als wertvolles Gut gilt.

Der Weg der Zielorientierung:
Das Damespiel erfordert ein klares Ziel und strategische Maßnahmen, um dieses Ziel zu erreichen. Dieser zielorientierte Ansatz ist eine Richtlinie im Geschäft, wo Organisationen Ziele setzen und Strategien entwickeln, um sie zu erreichen.

Bewusstsein für den Wettbewerb:
In der strategischen Tafel des Damespiels muss man ständig die Züge des Gegners berücksichtigen und versuchen, ihre Strategie zu verstehen. Diese Aufmerksamkeit ist ein Spiegelbild des Wettbewerbsbewusstseins in der Geschäftswelt, wo das Verständnis von Rivalen und ihren Aktionen von herausragender Bedeutung ist.

Insgesamt stärkt das Erlernen wirtschaftlicher Prinzipien während des Damespiels kognitive Eigenschaften, die im Geschäftsbereich unschätzbar sind und die Spieler mit den Fähigkeiten ausstatten, effektiv in komplexen und dynamischen Umgebungen zu planen, zu entscheiden und zu handeln.

## 1.11 Emotion

Emotionen, tief in unseren kognitiven Fähigkeiten verwurzelt, bilden ein komplexes Labyrinth psychologischer Erfahrungen. Dieses Labyrinth ist eng mit unseren kognitiven Prozessen verflochten, die wiederum mit unseren Fähigkeiten zu denken, wahrzunehmen, zu argumentieren und zu verstehen zusammenhängen. Es ist von unverkennbarer Bedeutung für Damespieler, die faszinierende Symbiose zwischen Emotion und Kognition zu ergründen, und das aus verschiedenen komplexen Gründen:

Entscheidungsfindung:
Das Damespiel, ein von Komplexität durchtränkter Denksport, erfordert tiefgreifendes strategisches Entscheidungsvermögen. Emotionen, als schwer fassbare Einflussfaktoren, können die Entscheidungsfindung in verschiedene Richtungen lenken. Sie können Angst vor dem Verlust einer wertvollen Figur einflößen oder eine Welle von Aufregung hervorrufen, wenn der Sieg in greifbarer Nähe zu sein scheint. Das Bewusstsein für diese emotionalen Dirigenten, die im kognitiven Orchester spielen, verleiht Damespielern die Fähigkeit, emotionale Reaktionen zu erkennen und zu kontrollieren, was es ihnen ermöglicht, durchdachte und zielgerichtete Züge inmitten des emotionalen Chaos zu machen.

Konzentration und Fokus:
Emotionen können als Turbulenzen wirken und die klaren Gewässer von Konzentration und Fokus stören. Negative Emotionen wie Stress und Frustration können wie Nebelbänke über das

Spielfeld ziehen und die Klarheit stören. Aber Damespieler sind keine Spielzeuge der Elemente. Sie beteiligen sich an der Schlacht, indem sie emotionale Meisterschaft erlangen, indem sie Techniken entwickeln, um ihre Emotionen als Dirigenten kognitiver Orchester zu bändigen. So finden sie die Konzentration, um das Spiel zu dominieren.

Analyse des Gegners:
Emotionen sind nicht nur interne Dirigenten, sondern können auch als Navigationswerkzeuge dienen, um den emotionalen und psychologischen Status des Gegners zu entschlüsseln. Damespieler versuchen, die Emotionen ihrer Rivalen zu entwirren, ein strategischer Versuch, ihre Gegner aus dem Gleichgewicht zu bringen und Fehler zu provozieren, ähnlich einem geschickten Dirigenten, der das Tempo und den Ton einer Aufführung manipuliert.

Mentale Widerstandsfähigkeit:
Der Weg zur Meisterschaft im Damespiel ist mit Hürden übersät; Verlust und Enttäuschung lauern, und der Druck, zu performen, ist immer vorhanden. Bewaffnet mit Einblick in das delikate Zusammenspiel von Emotion und Kognition kultivieren Damespieler innere Stärke. Sie lernen die Kunst, mit Rückschlägen umzugehen, die Kunst der Widerstandsfähigkeit, eine unverzichtbare Eigenschaft für diejenigen, die auf konstante Top-Leistungen auf höchstem Niveau abzielen.

Lernfähigkeit:
Emotionen spielen auch eine ebenso wichtige Rolle im Lernprozess. Positive Emotionen wie die Funken der Freude und des Interesses können den Weg zum Wissen beleuchten und den Lernprozess ankurbeln. Im Gegensatz dazu stellt die Angst als dunkler

Schatten Hindernisse auf dem Weg zur Selbstverbesserung dar. Damespieler nutzen diese Erkenntnis, um effektivere Lernstrategien zu entwickeln, um die melodische Symphonie des Verstehens zu komponieren.

Selbstwahrnehmung:
Das Verständnis der Feinheiten der Verschmelzung von Emotion und Kognition bietet Damespielern einen Einblick in den Spiegel der Selbstwahrnehmung. Sie erkennen ihre Stärken und Schwächen, schärfen ihren Spielstil und werden sich des Komponisten bewusst, der die Melodie ihres Spiels dirigiert.

**Ludmilla Meijler**

Kurz gesagt ist in der Arena des Damespiels, die von intellektueller Kraft und strategischem Scharfsinn durchdrungen ist, das Wissen um die Choreografie zwischen Emotionen und Kognition von unschätzbarem Wert. Damespieler sind Maestros, die von diesem Verständnis der Harmonie

profitieren, um inmitten emotionaler Turbulenzen zu triumphieren, um überlegte Züge in einer Symphonie mentaler Meisterschaft zu machen.

In den späten siebziger, frühen achtziger Jahren wurde sie noch Ludmilla Sochnenko genannt und war eine der besten Damespielerinnen der Welt. Sie gewann 1980 den Weltmeistertitel in ihrer Geburtsstadt Minsk. Inzwischen hatte sie sich in den Niederlanden niedergelassen und ihren Namen in Ludmilla Meijler geändert. Sie hatte sich auf Psychiatrie spezialisiert. Ihr Urteil stammt also von jemandem, der sich gut mit Psychiatrie und Charakterologie auskennt. Es ist interessant zu sehen, dass sie klar darauf hinweist, was von einem guten Damespieler erwartet wird. Sie betont, dass alle Talente wertlos sind, wenn man nicht den richtigen Charakter und die richtigen Fähigkeiten hat. Trotzdem, so Meijler, sind alle diese Talente wertlos, wenn man nicht den richtigen Charakter hat.

**Alexander Dibman, 1992**

Ein Champion muss übermäßig gewinnorientiert sein, keine Angst vor dem Gegner haben und genug Widerstandsfähigkeit haben, um nach einem verlorenen Spiel zurückzukommen. Aber am wichtigsten, sagt Meijler, ist, dass man seine Emotionen kontrollieren kann. "Du musst hart zu dir selbst sein". Dames, gibt sie zu, ist ein introvertierter Sport.

Und das bringt uns zu Alexander Dibman. Dibman war ein Damespieler, der sich während der Weltmeisterschaft von 1986 selbst gegenüber hart war. Irgendwann hatte er das längste Spiel, aber das hinderte ihn nicht daran, sein normales Verhalten beizubehalten. Während des Spiels stand er nur auf, um sich zu erfrischen. Außerdem klebte er regelrecht auf seinem Stuhl, ohne eine Spur von Emotion auf seinem Gesicht. Es schien keine Aufregung in ihm zu geben. Nicht einmal, als sein Gegner Spannung erzeugte oder Fehler machte. Was um ihn herum geschah, schien an ihm vorbeizugehen. Dibman konzentrierte sich vollständig auf das Spiel, und das kam dem Ergebnis seines Spiels zugute; er gewann.

Gleiches gilt für Harm Wiersma, den robusten Friesen, der während des Damespiels keine sichtbare Emotion zeigt. Einmal befreit vom Spiel und ohne weitere Verpflichtungen kommen seine Emotionen an die Oberfläche, wie zum Beispiel während der schnellen Demonstration verschiedener Variationen auf dem Damespielbrett. Es war im Jahr 1969, als Sijbrands ihn als den größten Spieler aller Zeiten charakterisierte.

Und jetzt, da ich von diesem robusten Friesen spreche, ist es auch wichtig zu wissen, dass selbst

mehrere Sprachen mit Emotionen verflochten sind. Wiersma spricht mehrere Sprachen, darunter Friesisch, Niederländisch, Englisch, Russisch, Französisch und auch Deutsch.

**Harm Wiersma und Ton Sijbrands, 1969**

Die Komplexität des menschlichen Gehirns spiegelt sich im erhabenen Tanz der Zweisprachigkeit wider. Die Gehirne zweisprachiger Menschen weisen im Vergleich zu ihren einsprachigen Kollegen eine physische Unterscheidung auf. Bestimmte Gehirnbereiche, die eng mit der Sprache verbunden sind, werden robuster oder erfahren Veränderungen in ihren Verbindungen. Diese physische Metamorphose entsteht durch den wiederholten Einsatz der Werkzeuge, die unsere Gehirne unermüdlich einsetzen, um die Welt um uns herum zu enträtseln. Diese Werkzeuge, bekannt als kognitive Prozesse, umfassen die essenziellen Bausteine von Wahrnehmung, Gedächtnis, Aufmerksamkeit und Emotion. Indem sie zwischen

verschiedenen Sprachen und Lebensstilen navigieren, werden diese kognitiven Prozesse wie kostbare Edelsteine gemeißelt und geschärft.

Es ist eine bewundernswerte Leistung, sechs Sprachen zu beherrschen, eine Leistung, die das kognitive und emotionale Gefüge einer Person auf vielfältige Weise durchdringt:

Erhöhte kognitive Flexibilität:
Mehrsprachige Menschen entwickeln in der Regel beeindruckende kognitive Flexibilität und wechseln nahtlos zwischen verschiedenen Sprachen und grammatikalischen Strukturen. Diese Agilität erstreckt sich auf die emotionale Sphäre und ermöglicht es den Menschen, sich fließender an verschiedene Situationen und emotionale Perspektiven anzupassen.

Tiefe Empathie:
Die Beherrschung mehrerer Sprachen korreliert mit einer erhöhten Empathie für verschiedene Kulturen und emotionale Standpunkte. Dies schafft ein erhöhtes Bewusstsein für die Gefühle anderer, was die Empathie erleichtert und verbessert.

Künstlerischer Ausdruck von Emotionen:
Die Beherrschung mehrerer Sprachen bietet den Menschen eine umfangreiche Palette von sprachlichen Werkzeugen, um ihre eigenen Emotionen auszudrücken. Sie können sorgfältig gewählte Wörter und Phrasen aus verschiedenen Sprachen einsetzen, um ihre inneren Gefühle nuancierter zu vermitteln.

Emotionale Regulation:
Interessante Studien deuten darauf hin, dass mehrsprachige Personen in der Regel in der

emotionalen Regulation herausragend sind. Das Wechseln zwischen Sprachen erfordert ein höheres Maß an Selbstkontrolle und ermöglicht es ihnen, ihre Emotionen effektiver zu bewältigen und zu modulieren.

Kulturelle Symbiose:
Die fließende Beherrschung mehrerer Sprachen geht Hand in Hand mit einem tieferen Verständnis für kulturelle Normen und emotionale Ausdrucksformen in verschiedenen Gesellschaften. Dies kann besonders wertvoll in interkulturellen Umgebungen sein, in denen das Verständnis von Emotionen verschiedene Welten verbindet.

Robuste Widerstandsfähigkeit:
Die Fähigkeit, in verschiedenen Sprachen zu kommunizieren, geht oft mit einer erhöhten emotionalen Widerstandsfähigkeit einher. Mehrsprachige Personen sind möglicherweise besser gerüstet, um emotionale Herausforderungen zu bewältigen und sprachliche Barrieren in den anspruchsvollsten Situationen zu überwinden.

Der menschliche Geist zeigt seine Schönheit in der Vielseitigkeit der Sprache, wo kognitive Prozesse und emotionale Fülle in einer harmonischen Symphonie menschlicher Erfahrung zusammenlaufen.

Es ist kein Wunder, dass Wiersma mühelos überall navigiert und sich anpasst.

In den neunziger Jahren hatte die Dameswelt in den Niederlanden eine spontane, fröhliche Frau, die Dames spielte und mehrmals niederländische Meisterin war. Sie stand allein an der Spitze und ähnelte kaum diesen langweiligen männlichen Damespielern. Für die spontane Karen van Lith

schien die eiserne Disziplin des Damespiels wie Folter, aber sobald sich die Emotionen hinter den Stücken versteckten, fand eine bemerkenswerte Metamorphose statt. Sie teilte uns folgendes mit:

> "Ich musste lernen, vor Beginn eines Spiels ruhig zu bleiben. Früher konnte ich es kaum erwarten, anzufangen. Vom Moment des Aufwachens an wollte ich nur eins: zum Brett gehen und spielen. Das war nicht gut. Und man muss auch lernen, während eines Spiels seine Gefühle vollständig zu kontrollieren. Emotionale Ausbrüche, wie man sie in vielen anderen Sportarten sieht, sind natürlich nicht erlaubt. Auch bei einem echten Fehler ist es wichtig, stoisch zu bleiben und nach vorne zu schauen."

**Karen van Lith und Mariëlle van Kuyk, 1993**
**Photo: Felix Janssens – Stadsarchief 's-Hertogenbosch**

### 1.11.1 Das Geschäftsleben

Schach- und Damespieler zeigen zweifellos einen beispiellosen emotionalen Vorteil auf dem rücksichtslosen Schlachtfeld der Geschäftswelt, ein Vorteil, der jenseits der Reichweite derjenigen liegt, die nie diese intellektuellen Kampfkünste gekostet und somit die Kunst der emotionalen Kontrolle nie gemeistert haben. Wenn diese Meister des strategischen Denkens auch mehrsprachig sind, wächst ihr Vorteil zu epischen Proportionen. Hier ist warum:

Emotionale Meisterschaft:
Geistessportarten verlangen von ihren Praktizierenden eine unerschütterliche emotionale Kontrolle, da sie ständig dem erdrückenden Druck der möglichen Niederlage und den rücksichtslosen Wendungen des Schicksals gegenüberstehen. Diese emotionale Meisterschaft dient als Schild, der sie vor den verheerenden Wellen von Stress schützt, sowohl beim Schachspielen als auch auf dem Schlachtfeld der Wirtschaft.

Gekonntes Stressmanagement:
Dames- und Schachspieler sind erfahrene Veteranen im Umgang mit Stress und Druck, wertvolle Eigenschaften, die nahtlos auf die komplexe Arena des Geschäfts übertragen werden können. Sie sind in der Lage, unter den stressigsten Bedingungen zu glänzen und mit der Fähigkeit, Fristen und Herausforderungen effektiv zu bewältigen, die andere überwältigen würden.

Fehler als Lernmomente:

In der Welt der Geistessportarten ist das Machen von Fehlern ein unvermeidlicher Teil des Spiels. Diese Meister des strategischen Denkens haben jedoch gelernt, Fehler zu umarmen und aus ihnen wertvolle Lernmomente zu ziehen. Diese Fähigkeit ermöglicht es ihnen, Rückschläge im Geschäft als Gelegenheiten für Wachstum und Verbesserung zu begrüßen.

Geduld und unerschütterliche Entschlossenheit:
Unerschütterliche Entschlossenheit, in der Schmiede von Schach und Dame geschmiedet, wird zu einer unerschütterlichen Axt, die bereit ist, die dichten Wälder geschäftlicher Herausforderungen zu fällen. Diese Eigenschaft, die durch Tausende von Stunden strategischer Meisterprüfungen erlangt wurde, bildet den Kern ihrer Standhaftigkeit, eine unbeugsame Kraft, die sie antreibt, ihren Kurs trotz aller Gegenwinde beizubehalten.

Unglaubliche Konzentration und Fokus:
Geistessportarten erfordern atemberaubende Konzentration und unerschütterlichen Fokus über längere Zeiträume. Diese Fähigkeiten sind von

unschätzbarem Wert für die Bewältigung komplexer geschäftlicher Aufgaben, das Entschlüsseln komplizierter Probleme und das Abwehren der Versuchungen, die in geschäftlichen Umgebungen lauern.

Meisterhafte Selbstkontrolle:
Geistessportarten lehren die Spieler, ihre Emotionen meisterhaft zu kontrollieren, was einen unschätzbaren Vorteil in Geschäftsverhandlungen, dem effektiven Umgang mit Konflikten und in der Kunst des Teammanagements darstellt.

Die Kunst der Entscheidungsfindung unter Druck:
Schach und Dame zwingen ihre Praktizierenden, unter den rücksichtslosesten Bedingungen Entscheidungen zu treffen, was zu einem Talent führt, auch dann schnelle und effektive Entscheidungen zu treffen, wenn die Uhr gnadenlos tickt.

Unaufhaltsamer Wettkampfgeist:
Geistessportarten kultivieren und fördern einen unaufhaltsamen Wettkampfgeist, eine treibende Kraft, die die Praktizierenden dazu inspiriert, nach geschäftlichem Erfolg zu streben und in der Geschäftswelt beispiellose Höhen zu erreichen.

## 1.12 Experimentation

In einer Welt aus schwarz-weißen Raster und strategischen Zügen begann mein Abenteuer mit Dame. Es war ein Spiel, bei dem es mir nicht nur darum ging, meinen Gegner zu besiegen, sondern auch, meine eigenen Grenzen zu erweitern. Für mich ging es bei Dame nicht nur darum, Spiele zu gewinnen, sondern neue Wege in der endlosen Reise der strategischen Denksportarten zu entdecken.

Ich erinnere mich lebhaft daran, wie ich anfing, mit einem völlig neuen Spielstil zu experimentieren. Der Drang, meinen zukünftigen Gegnern einen Schritt voraus zu sein, trieb mich dazu, mich von den ausgetretenen Pfaden zu entfernen. Ein starker Dame-Spieler der ersten Klasse wurde mein erster Sparringpartner in diesem kühnen Unterfangen.

Anfangs verlor ich wiederholt gegen ihn mit meinem neuen Spielstil. Er warnte mich, dass es vielleicht besser wäre, zu vertrauten Strategien zurückzukehren. Seine Warnungen hallten in meinen Ohren wider, aber ich blieb hartnäckig in meinem System. Der Weg zum Erfolg war gespickt mit Fallen und Enttäuschungen, aber ich war entschlossen, meine Vision zu verwirklichen.

Stunden wurden zu Tagen, Tage zu Wochen und Wochen zu Monaten intensiven Trainings und Analysen. Ich stand vor dem Dame-Brett mit meinem Sparringpartner und spielte Spiel um Spiel. Ich lernte aus meinen Fehlern, passte meine Strategien an und perfektionierte meinen neuen Spielstil.

Schließlich, nach unzähligen Schlachten und bittersüßen Niederlagen, erreichte ich einen Wendepunkt. Ich begann, meinen Sparringpartner immer öfter zu besiegen. Mein neuer Spielstil enthüllte mir seine Geheimnisse und öffnete Türen zu neuen Möglichkeiten. Nach all dem Training und der Übung wurde ich zum Experten in meinem eigenen Spielstil.

Der Vorteil meiner neuen Herangehensweise war offensichtlich. Die ersten 15 Züge konnten in schnellem Tempo gespielt werden, weil ich jeden Pfad gründlich erforscht hatte. Andererseits mussten meine Gegner viel mehr Zeit darauf verwenden, meinen unkonventionellen Spielstil zu studieren und die vielen Variationen zu entschlüsseln, die damit einhergingen. So begann ich mit einem guten Vorsprung auf der Uhr.

Meine Geschichte lehrt uns, dass der Weg zum Erfolg oft mit Rückschlägen und Zweifeln gepflastert ist. Aber mit Entschlossenheit, Selbstvertrauen und einer unstillbaren Neugier kann man selbst in den herausforderndsten Umständen triumphieren. Ich setzte meinen eigenen Weg fort, und letztendlich brachte er mir den Sieg und die Freude, unbekannte Gebiete in Dame zu erkunden.

Dame-Spieler, die darauf abzielen, in dieser komplexen Denksportart höhere Stufen zu erreichen, umarmen voller Hingabe das Abenteuer der Experimentation. Sie lassen ihre Gedanken frei über das Brett wandern, oft in intensiven Schlachten, die nicht länger als 10 Minuten pro Spiel dauern. In diesen kurzen Momenten kreativer Turbulenzen malen sie ihr eigenes Meisterwerk aus Strategien und Zügen, strebend nach dem perfekten Zug, der sie dem Sieg näher bringt. Es ist ein Tanz des Geistes,

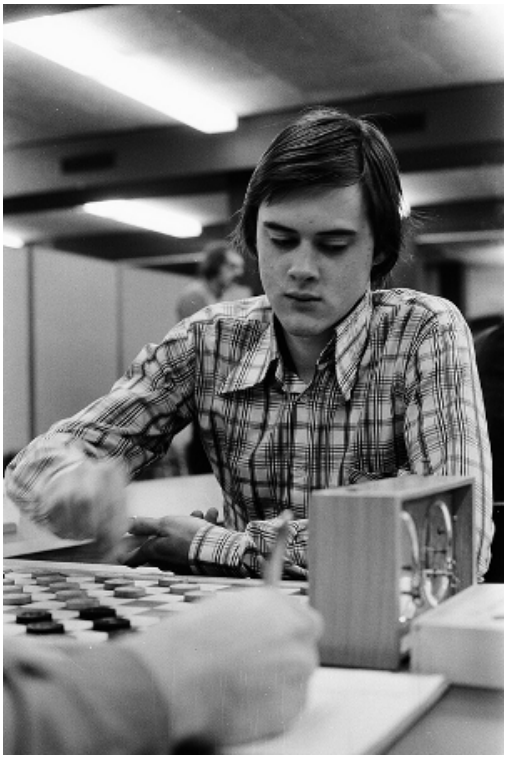
bei dem jeder Zug ein Pinselstrich auf der Leinwand des Bretts ist, und jedes Spiel ist eine Gelegenheit zum Lernen, Wachsen und Glänzen. Und so sehen wir:

Jannes van der Wal wagte es, bei der niederländischen Meisterschaft 1985 in Abcoude acht aufeinanderfolgende Eröffnungszüge zu machen, Züge, die vor zwanzig Jahren von Ton Sijbrands als völlig töricht beschrieben wurden. Jannes spielte 35-30 (oder wenn er mit Schwarz spielte, 16-21). Als ob er nicht wüsste, dass nach der Theorie auf diesen Zug zwangsläufig ein Verlust folgt. Aber was stellte sich heraus? Jannes fegte Gegner um Gegner mit seinen veralteten Taktiken und Experimenten vom Brett. Er sagte sogar Folgendes:

> "Ich hatte Erfolg mit meiner Neuheit. Aber es war notwendig. Ohne das hätte ich das Turnier nie gewonnen. Es ist extrem gewagt, ja. Der Eröffnungszug ist klar unterlegen. Aber wenn man in den folgenden Zügen kleine Verstärkungen finden kann, wird er spielbar. Auch, weil der Gegner verwirrt ist."

Bauke Bies (1959 - 1999) war ein niederländischer Dame-Spieler, hauptsächlich bekannt für den Gewinn des Jugendweltmeistertitels 1977. Er trug die Titel Internationaler Meister und Nationaler Großmeister. Er konnte Dame blind spielen und versprach viel für die Zukunft. Leider fehlte ihm die Selbstdisziplin. Vielleicht war das der Grund, warum er sein Astronomiestudium abbrach. Lernen erforderte von ihm wenig Anstrengung, und er machte nur wenig Hausaufgaben. So sehen wir, dass Intelligenz und ein hoher IQ nicht ausreichen, um höher aufzusteigen. Mehrere Qualitäten sind nötig. Aber Bauke war ein Mann der Experimentation, und das zeichnete ihn aus. Er sagte einmal:

"Kreativität ist die größte Stärke meines Spiels, das Schwankungen unterliegt. Ich liebe Experimente, obwohl ich in diesem Turnier etwas sicherer spielen werde. Ich möchte unter die ersten sechs kommen. Das qualifiziert mich automatisch für das Finale des nächsten Jahres. Und im nächsten Jahr kann man sich für die Weltmeisterschaft von 1990 qualifizieren. Zufällig findet diese auch in Groningen statt. Eigentlich strebe ich an, dort wieder teilzunehmen."



**Jeroen Goudt (1953)**

Ein weiterer Spieler, der Experimente liebte, war Jeroen Goudt, Jugendmeister der Niederlande 1970. Gesellschaftlich hatte Jeroen eine schnelle Karriere, als er in diesem Jahr sein Abitur bestand und im Alter von 17 Jahren ein Wirtschaftsstudium an der

Vrije Universiteit in Amsterdam begann. Damals war er an der ersten Tafel des Damenvereins HDS und genoss nach seinen Worten das Experimentieren, wollte aber auch taktisch und strategisch weiterentwickeln. Später würde er eine wichtige politische Figur werden, sogar als Bürgermeister einer Gemeinde dienen.

**Alexei Tsjizjov**

Als Alexei Tsjizjov 1990 gegen den Herausforderer Ton Sijbrands um den Weltmeistertitel spielen musste, äußerte er seinen Wunsch zu experimentieren:

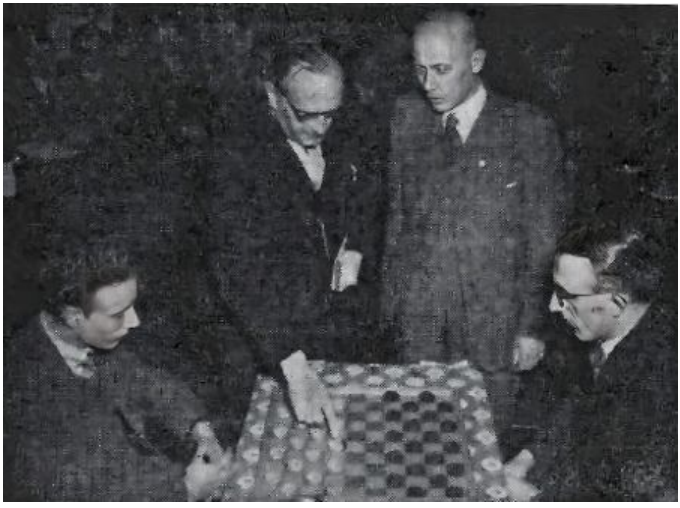
> "Ich respektiere Sijbrands, aber ich habe keine Angst. Mein einziger Zweifel ist, ob ich in diesem Spiel so viel experimentieren sollte, wie ich möchte. Ich habe noch nie so ein langes Spiel gespielt, und das Experimentieren darin könnte zu riskant sein. Trotzdem spiele ich lieber ein Match als ein Turnier. In einem Turnier kann man gegen einen Spieler unentschieden spielen, der dann gegen einen anderen verliert. Darauf hat man keine Kontrolle. Ich spiele lieber zweimal gegen denselben Spieler. Oder, wie jetzt, zwanzigmal."

Ein Dame-Spieler, der auch gerne experimentierte, war Internationaler Großmeister Rob Clerc (1955). Er schöpfte Motivation aus Experimenten im Dame. 1992 war Titelträger Clerc bereits für die Teilnahme an der Weltmeisterschaft garantiert und konnte sich im niederländischen Meisterschaft 1992 nach Herzenslust ausprobieren.

Harm Wiersma experimentierte auch jahrelang in den Provinzialmeisterschaften von Friesland. Sensationelle Ergebnisse waren vorprogrammiert, wie 1970, als er in der ersten Runde gegen Bandstra und dann in der zweiten gegen Schotanus verlor. Trotzdem schaffte er es, das Turnier zu gewinnen, indem er anschließend 10 Spiele gewann und den letzten nach einem Tiebreaker mit Bergsma zurückließ. Das zeigt einmal mehr Wiersmas eisernen Wettbewerbsgeist.

In der Vergangenheit gab es bereits Spieler, die es wagten zu experimentieren. Das größte Beispiel war der ehemalige Weltmeister Piet Roozenburg. Im Jahr 1948, als ein 24-jähriger Roozenburg den

Weltmeistertitel in die Niederlande zurückbrachte, lenkte ein anderer Niederländer die Aufmerksamkeit auf sich, indem er den amtierenden Weltmeister Pierre Ghestem überraschend besiegte. Es war der Meister der Provinz Südholland, Dammis van der Staaij. Mit experimentellem Spiel erstaunte er Freunde und Feinde, indem er Ghestems weißes Zentrumsspiel bremste und keine Aufmerksamkeit auf den weißen Dampfwalze richtete, die über das mittlere Brett rollte. Van der Staaij hatte seine Beute gut umzingelt, und als es Ghestem schließlich gelang, sich zu befreien, hatte er so viel Zeit verbraucht, dass er auf der Uhr verlor.



**Von links nach rechts: Piet Roozenburg, Stadtrat A. de Roos, J. H. Willems und Dammis van der Staaij bei der Eröffnung der Weltmeisterschaft in Amsterdam, 1948**

### 1.12.1 Das Geschäftsleben

Experimente im Geschäftsumfeld können als Spiegelbild der grundlegenden Experimentation betrachtet werden, die im Dame-Spiel stattfindet. Dieser Text, basierend auf meinem neuen Spielstil, erkundet dieses Konzept genauer, indem er eine Vielzahl von Ähnlichkeiten und gemeinsamen Aspekten zwischen beiden Bereichen aufzeigt:

Konfrontation mit dem Status quo:
Protagonisten starten aktive Experimente, weil etablierte Strategien einen unbefriedigenden Geschmack hinterlassen. Dies deutet darauf hin, dass der initiale Samen der Experimentation aus der Entscheidung entspringt, bestehende Standards und Dogmen in einem Bereich oder Sektor herauszufordern.

Innovation und Kreativität:
Indem der Autor sich von den ausgetretenen Pfaden entfernte, zeigte er atemberaubende Innovation und

Kreativität. Die Erkundung neuer Ideen und Ansätze kann zu revolutionären Erkenntnissen und Siegen in der Geschäftsszene führen.

Zähigkeit und Entschlossenheit:
Trotz anfänglicher Rückschläge und Ratschläge, zu vertrauten Strategien zurückzukehren, blieb der Autor hartnäckig und setzte seine Mission fort. Dies betont die Essenz der Entschlossenheit im Bereich der Geschäftsexperimentation.

Lernen aus Fehlern:
Der Autor gewann wertvolle Erkenntnisse aus seinen Misserfolgen und verfeinerte seine Strategien. Im Geschäft ist die Fähigkeit, Fehler zu erkennen und aus ihnen zu lernen, ein unverzichtbares Werkzeug für Fortschritt und Optimierung.

Zeiteinsatz und Hingabe:
Der Bericht betont, dass erfolgreiche Experimente eine erhebliche Investition von Zeit und engagierter Anstrengung erfordern. Unternehmer und Fachleute müssen bereit sein, Zeit und Energie in die Entwicklung und Verfeinerung neuer Ansätze zu investieren.

Wettbewerbsvorteil:
Letztendlich erlangte der Autor einen Wettbewerbsvorteil, indem er seinen innovativen Spielstil meisterte. Geschäftsexperimentation kann zu einzigartigen Strategien und Ansätzen führen, die einen Wettbewerbsvorteil bieten.

Unstillbare Neugier:
Der Bericht unterstreicht die wesentliche Natur der unstillbaren Neugier. Die Verfolgung neuer Erkenntnisse und die Erkundung unerschlossener

Pfade sind Kernkomponenten der Experimentation, sowohl im Dame-Spiel als auch im Geschäft.

Kurz gesagt veranschaulicht dieser Text, dass Experimentation im Geschäft unerlässlich ist, da sie zu Innovation, einem Wettbewerbsvorteil und persönlichem Wachstum führen kann, auch in Situationen, die von herausfordernden Hindernissen begleitet werden.

#### 1.12.1.1 Ein praktisches Beispiel:

Experimente in der Wirtschaft können zu erheblichen Kosten führen, daher ist es wichtig, diese Kosten so gering wie möglich zu halten. Leider ist das nicht immer der Fall, und ich möchte ein Beispiel anführen. Ich wollte ein bestimmtes Produkt in der richtigen Qualität an einen deutschen Händler in Hamburg liefern. Dazu brauchte ich die Genehmigung eines Chemikers. Leider stellte sich heraus, dass der Herr einen Fehler in den deutschen Qualitätsanforderungen gemacht hatte, wodurch uns ein erheblicher Schaden entstand. Der Händler hatte Probleme mit der Pharmaindustrie. Mein Vorschlag war, eine Probe an den Händler in Hamburg zur Qualitätsprüfung zu schicken, anstatt sich direkt auf den Chemiker zu verlassen. Dieses Produkt war für uns neu auf dem Markt. Die Geschäftsleitung hatte es jedoch eilig, es zu verkaufen. Dieses Experiment führte zu erheblichen Verlusten und zusätzlicher Arbeit für uns.

Andererseits hat ein anderes Experiment gutes Geld eingebracht. Wir hatten bereits gute Umsätze mit einem Wirkstoff, der aus Zitrusfrüchten gewonnen wurde. Die Firma wollte aber größere Umsätze, und

da ich in der Pharmaindustrie keine höheren Verkaufszahlen erzielen konnte, dachte ich an andere Möglichkeiten. Also prüfte ich viele amerikanische Patente und kam auf die Idee, unseren Naturstoff aus Orangen als Maskierungsmittel unter einem anderen Namen an die Aromenindustrie zu verkaufen. Allerdings wusste ich nicht, ob unser Produkt dafür geeignet wäre. Plötzlich fand ich mich in Paris wieder und saß einem Forscher gegenüber, der für die größte Aromenindustrie der Welt arbeitete. Er teilte mir mit, dass unser Extrakt zur Geschmacks-verbesserung eines ihrer synthetischen Süßstoffe in Mischungen verwendet werden würde. Auch im Geschäftsleben müssen wir experimentieren. Wer nicht riskiert, gewinnt nicht.

## 1.13 Faktenbewusstsein

Die nüchterne Betrachtung von Fakten ist auch auf das Damespiel anwendbar. In meinem Berufsleben fühlte ich instinktiv, dass ich immer im Damespiel engagiert war. Dies wird nun durch einen Artikel von 1931 mit dem Titel "Welche Lebenslektionen enthält das Damespiel?" bestätigt.

**Johannes Eekhoud**

Dame besitzt zweifellos zahlreiche Qualitäten, die im Kampf um das Dasein von großem Nutzen sein können. Die Erfahrungen und Lektionen, die im Damespiel gewonnen werden, dienen als Schule des Lebens. Menschen sind von Natur aus nicht gänzlich frei von Nachlässigkeit, was erklärt, warum für die meisten Menschen die Lektionen, die das Leben in seinem unerbittlichen "Ursache und Wirkung"

erteilt, oft unproduktiv bleiben. Wenn wir uns nicht streng an die Forderungen dieses strengen Gesetzes halten, das keine Ausnahmen zulässt, werden wir zwangsläufig mit Tatsachen konfrontiert, die unser Glück mehr oder weniger ernsthaft beeinträchtigen werden - Tatsachen, die nicht aufgetreten wären, wenn die ständig erteilten Lektionen des Lebens genutzt worden wären. Dies trifft auch auf das Damespiel zu! Beim Spielen, wenn man nicht alle Möglichkeiten und Fakten berücksichtigt, die auftreten können, lauern Gefahren, ähnlich wie bei einem Jäger, der seine tödliche Waffe auf seine Beute richtet. Mit einer Tatsache konfrontiert zu sein, bedeutet Schwierigkeiten, die Notwendigkeit sofortigen Handelns. Es verlangt, nein, es erfordert von der Person Geistesgegenwart, die Situation in diesem Moment genau einzuschätzen, sie genau zu beurteilen, die Mittel zu sehen und anzuwenden, um die Gefahr zu vermeiden oder ihr durch ein schnelles Eingreifen zu begegnen. Dies trifft auch auf ein Damespiel zu! In diesem Spiel sehen sich die Praktizierenden oft plötzlichen Schwierigkeiten gegenüber, die sie mit schnellem Denken überwinden müssen, um einen ehrenhaften Ausweg zu finden. Das Leben selbst ist ein großes, bedeutsames Faktum, das Umstände miteinander verwebt und die Menschen zwingt, sich durch diese Umstände so zu bewegen, dass sie entweder aufkommende, noch nicht erkennbare Tatsachen verhindern oder sich angemessen gegen sie wappnen können. Das gesamte Damespiel besteht aus einer Reihe von Fakten, die die beiden Spieler ausbrüten, indem sie Umstände schaffen, die die Spieler zwingen, einen Weg zu schneiden und einen sicheren Ausweg zu finden. Mit einer Tatsache konfrontiert zu sein, erfordert direktes Eingreifen, instinktives Handeln des Menschen. In Wirklichkeit sollten wir uns ständig der im Entstehen begriffenen Tatsachen

bewusst sein, die plötzlich auftauchen werden, begleitet von der einfachen, kompromisslosen Frage: "Was jetzt?" Dann handelt die Person mit Geistesgegenwart schnell und effektiv, ähnlich wie ein Fahrer, der mit plötzlicher Gefahr konfrontiert wird, eine Kollision vermeidet, indem er das Lenkrad dreht oder rechtzeitig auf das Bremspedal tritt. Allerdings ist Geistesgegenwart - das muss fast gesagt werden - nicht jedem innewohnend, besonders nicht in diesem Jahrhundert der allgemeinen Nervenspannung, obwohl die sportliche Betätigung die Wachsamkeit weckt und dazu ermutigt, auf der Hut zu sein. In einem Damespiel ist kontinuierliches proaktives Handeln erforderlich, und nach jedem Zug stellt sich natürlich die Frage: "Was jetzt?" Richtiges und effektives Eingreifen ist notwendig, denn jede Zögerlichkeit kann fatal sein! Die Tragödie des Lebens liegt besonders im Unerwarteten, im Unerwarteten und im Plötzlichen, ähnlich wie in einem Damespiel. Nicht jeder Mensch besitzt große Energie, Widerstandsfähigkeit, mentale Stärke und die Fähigkeit, schnell und entscheidend zu handeln. Nicht jeder erkennt die Fakten des Lebens oder sieht ihre Nähe oder ihr Auftreten voraus. Nicht jeder kann Denken und Handeln so eng miteinander verschmelzen, dass er den Jäger bemerkt, der auf ihn zielt, oder die tödliche Waffe, die er bis zum letzten Moment nicht gesehen oder bemerkt hat, abwehrt mit einer schnellen Entscheidung und einer starken Hand. Ähnlich hat nicht jeder die Fähigkeiten, ein guter Damespieler zu werden. Geistesgegenwart, Selbstkontrolle und ein fester, ernsthafter Wille können oft die Fakten abwenden, die sich von Ferne ankündigen oder die unser mentales Auge wahrnimmt. Wenn jedoch ein fester, ernsthafter Wille unser Denken und Handeln nicht leitet, wird viel Glück, das wir hätten ergreifen können, an uns vorbeigehen und an seiner Stelle

wird bald eine Tatsache stehen, die unser Glück zerstört und unsere Persönlichkeit beeinträchtigt. Damit vertrauen wir darauf, ausreichend demonstriert zu haben, dass all diese unverzichtbaren Qualitäten für das Leben durch das Spielen des Damespiels kultiviert werden können und dass dieses Spiel Einzelpersonen mehr bietet als nur Entspannung oder Zeitvertreib. Tatsächlich enthält das Damespiel eine große Serie von Lebenslektionen, von denen nur der ernsthafte Praktiker die Früchte ernten kann!

### 1.13.1 Das Geschäftsleben:

Das Konzept des "Faktenbewusstseins" in der Geschäftswelt erstreckt sich auf das Verständnis und die Bewusstheit konkreter und tatsächlicher Aspekte, die Geschäftssituationen und Entscheidungsfindung beeinflussen. Es bedeutet, dass eine Person sich gründlich der faktischen Daten, Informationen und Umstände bewusst ist, die die Geschäftsabläufe beeinflussen. Typischerweise umfasst das Fakten-bewusstsein im Geschäftsbereich:

Marktrealität:
Eine gründliche Erkundung der sich ständig ändernden Marktrealität, in der jedes Unternehmen wie ein Seemann auf stürmischen Gewässern navigiert. Es erfordert nicht nur ein Verständnis der aktuellen Marktbedingungen, sondern auch die Fähigkeit, diese Informationen in agile Strategien zu übersetzen, die sich den Launen des Marktes anpassen.

Finanzielle Gesundheit:
Ein tiefgreifendes umfassendes Wissen über die finanzielle Vitalität eines Unternehmens, das Dekodieren von Zahlen als faszinierendes Rätsel. Es beinhaltet nicht nur die Bewertung des finanziellen Status, sondern auch das geschickte Bändigen finanzieller Risiken, als wären sie Schwerter des Damokles, die das Unternehmen bedrohen. Es ist wie eine immersive Suche durch das finanzielle Labyrinth, in dem das Unternehmen ein furchtloser Abenteurer ist, bewaffnet mit Wissen und Strategien.

Juristische und regulatorische Überlegungen:
Ein tiefes Eintauchen in das Labyrinth von Gesetzen und Vorschriften, die wie eine dunkle Wolke über den Geschäftsaktivitäten schweben. Es erfordert nicht nur das Verständnis dieser komplexen rechtlichen Landschaften, sondern auch ein unerschütterliches Bekenntnis zur Einhaltung und ein scharfes Bewusstsein für rechtliche Verantwortung.

Risikomanagement:
Das Entwirren der vielschichtigen Natur von Geschäftsrisiken, ein Mosaik aus finanziellen Fallstricken, operativen Minenfeldern, rechtlichen Irrgärten und Rufschäden. Es erfordert die Fähigkeit, diese Risiken zu identifizieren, zu bewerten und zu bändigen, bevor sie das Unternehmen verschlingen können.

Kundenbedürfnisse:
Ein Unternehmen muss ein tiefes Verständnis der Bedürfnisse, Erwartungen und Vorlieben seiner Kundschaft fördern, um erfolgreich zu gedeihen. Dies ist entscheidend, da das Unternehmen diese Daten verwenden kann, um seine Produkte oder Dienstleistungen zu verfeinern und seinen

Kundenservice zu perfektionieren. Es ist wie das Entwirren eines faszinierenden Puzzles, bei dem Kunden die fehlenden Teile sind, die das Ganze vervollständigen.

Interne Geschäftsprozesse:
Ein Unternehmen muss seine internen Prozesse gründlich verstehen, um in der Geschäftswelt zu glänzen. Dieses Verständnis treibt die Suche nach Erfolg voran, da es den Weg für die Verfeinerung von Geschäftsprozessen und Kosteneinsparungen ebnet. Es ist wie das Entschlüsseln eines komplexen Codes, der die Tür zu einem Schatz an Optimierungs-möglichkeiten und Effizienzver-besserungen öffnet und es dem Unternehmen ermöglicht, selbstbewusst in die Zukunft zu blicken.

Wettbewerbsanalyse:
In der rücksichtslosen Arena des Geschäfts ist Einblick in die Bewegungen der Konkurrenz von unschätzbarem Wert. Es ist ein kontinuierlicher Prozess des Beobachtens, Analysierens und Vorausschauens. Ein Unternehmen muss die Strategien der Konkurrenten verstehen, ihre Stärken

und Schwächen identifizieren und verstehen, wie es sich in dieser wettbewerbsintensiven Arena positioniert. In dieser Umgebung mit hohen Einsätzen ist Wissen Macht, und die Fähigkeit, dieses Wissen zu nutzen, um siegreiche Strategien zu schmieden, ist der Schlüssel zum Erfolg.

Technologische Entwicklungen:
Die pulsierende Energie des technologischen Fortschritts erhellt die Dunkelheit hoher Kosten und ebnet den Weg zur finanziellen Optimierung. Aber das ist nicht alles. Sie ist eine Quelle ungezügelter Kreativität, die die Türen zu einem Schatz an Innovationsmöglichkeiten öffnet. Neue Technologien ermöglichen es Unternehmen nicht nur, bestehende Prozesse zu verbessern, sondern inspirieren auch die Entstehung neuer Produkte und Dienstleistungen. Es ist wie eine magische Formel, die die Tore zu einer neuen Dimension des Wettbewerbsvorteils öffnet. Wie ein Schwert aus dem Stein gezogen, bieten neue Technologien auch die Möglichkeit, sich von Mitbewerbern abzuheben, eine Aura der Überlegenheit zu schaffen und auf dem Weg zum Erfolg eine Führungsposition einzunehmen. Es ist ein Tanz im Rhythmus des Fortschritts, bei dem die Technologie den Unterschied zwischen dem Folgen und dem Führen ausmacht.

Im Wesentlichen dreht sich das Bewusstsein für Fakten im Geschäftsbereich um ein tiefes Wissen und Verständnis aller relevanten Aspekte der Geschäftsumgebung. Dies ermöglicht es Führungskräften und Entscheidungsträgern, informierte Entscheidungen zu treffen und effektive Strategien auf der Grundlage konkreter Fakten und Daten zu entwickeln.

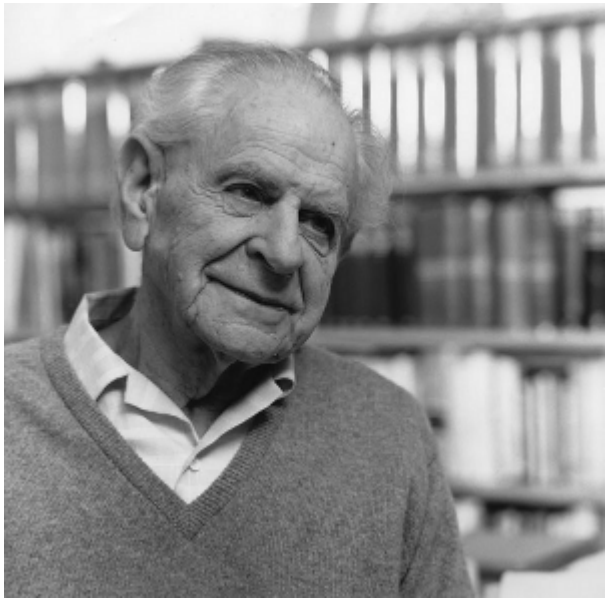
## 1.14 Fälschung

Die Fälschung ist der Akt, die Unwahrheit oder Falschheit einer Aussage oder Theorie zu zeigen und steht im Gegensatz zum Konzept der Überprüfung. Dies ist ein Begriff, der im Damespiel selten verwendet wird, was angesichts seiner häufigen Verwendung in der Schachwelt recht eigenartig ist. Dennoch ist das Damespiel auf komplexe Weise mit diesem Konzept verbunden.

Wenn man über das Match zwischen Russland und den Niederlanden nachdenkt, das 1983 in Jerewan mit einem Ergebnis von 42-38 verloren ging, endeten nur sechs der vierzig Spiele mit einem klaren Ergebnis, während die verbleibenden vierunddreißig unentschieden endeten. Nach drei Runden und dreißig Spielen waren nur zwei Entscheidungen gefallen. Trotz eines positiven Ansatzes stellt die Fülle von Unentschieden die Frage, ob die Unentschieden-Margen im Damespiel selbst bei einer positiven Einstellung zu umfangreich sind. Alexander Mogilyansky war in dieser Angelegenheit eindeutig. Gegen Harm Wiersma gelang es ihm, vier nachteilige Unentschieden zu erreichen, und obwohl er stolz auf das Ergebnis von 4-4 war, bezeichnete er es dennoch als eine Fälschung des Ergebnisses.

Schach- und Damespieler entwickeln eine bestimmte Denkweise, die mehr oder weniger von Überprüfung (stimmt es) oder Fälschung (stimmt es nicht), materialistischem Denken, Selbstkontrolle, Selbstgesprächen oder schneller Reizbarkeit geprägt ist.

Forschungen der University College Dublin aus dem Frühjahr 2009 deuten darauf hin, dass Großmeister, wenn sie ihre Züge abwägen, sich wie Naturwissenschaftler verhalten. Sie versuchen, ihre Ideen zu widerlegen, während Amateure versuchen, ihre eigenen zu bestätigen. In dieser Hinsicht stimmen sie mit dem Kriterium für Wissenschaft überein, das vom Philosophen Karl Popper vorgeschlagen wurde.



**Karl Popper**

1934 veröffentlichte der österreichische Philosoph Sir Karl Popper "Die Logik der wissenschaftlichen Entdeckung" und erklärte, dass die Natur des wissenschaftlichen Denkens bedeutet, dass wissenschaftliche Theorien niemals vollständig bewiesen werden können. Die einzige Möglichkeit, die Gültigkeit einer Theorie zu prüfen, besteht darin, nach Beweisen dagegen zu suchen, einen Prozess,

den er als Fälschung bezeichnete. Dieses Konzept gewann in der Kognitionswissenschaft an Bedeutung und zeigte, dass Menschen nicht nur in der Wissenschaft, sondern auch im täglichen Leben schlecht darin sind, Fälschungen zu erkennen.

Es ist erwähnenswert, dass Experten ihre Positionen besser analysierten als Neulinge, und ihre Überlegenheit lag in ihrem Pessimismus. Experten konzentrierten sich hauptsächlich auf die potenziellen schrecklichen Fehler, die sie machen könnten, und zeigten so ihre Fähigkeit, Hypothesen zu widerlegen und katastrophale Fehler zu vermeiden.

Gute Wissenschaft zielt darauf ab, geliebte Theorien zu widerlegen, indem so viele Beweise dagegen wie möglich gesucht werden. Mit anderen Worten versucht man, geschätzte Theorien zu entlarven.

In diesem Zusammenhang erinnere ich mich an die Spiele, die ich in verschiedenen Meisterschaften gespielt habe. Intuitiv wusste ich, welchen Zug ich in einer bestimmten Position spielen sollte, aber ich war immer damit beschäftigt, diesen Zug zu widerlegen, indem ich mich in die Schuhe meines Gegners versetzte. In mehr als einer Situation stand ich hinter meinem Gegner, um seine Position auf dem Brett zu sehen. Ich vertraute nicht einmal den logischsten Zügen. Erst nach eingehender Überlegung machte ich meinen Zug.
Business

### 1.14.1 Das Geschäftsleben

Die Philosophie des Widerlegens von Theorien findet auch im Geschäftsbereich ihren Platz, wenn auch mit einem leicht unterschiedlichen Ansatz. Im Geschäftsbereich wird das Konzept der Fälschung häufig in Bezug auf kritisches Denken, Risikomanagement und strategische Planung angewendet. Hier sind einige der Möglichkeiten, wie sich dies manifestiert:

Risikomanagement:
Im Geschäftsuniversum besteht ein dringender Bedarf, potenzielle Risiken und Hindernisse zu identifizieren und anzuerkennen, die in der Zukunft auftreten können. Es geht nicht nur darum, die Gültigkeit einer Strategie zu bestätigen, sondern aktiv nach Schwächen und latenten Problemen zu suchen. Durch die Anerkennung und Bewertung von Risiken können Unternehmen proaktive Maßnahmen ergreifen, um sie zu vermeiden oder ihre Auswirkungen zu minimieren.

Bewertung von Geschäftsstrategien:
Ähnlich wie bei wissenschaftlichen Hypothesen erfordern Geschäftsstrategien ständige Bewertung und Prüfung. Erfolgreiche Unternehmen schauen sich nicht nur bestätigende Daten an, die ihre Strategie unterstützen, sondern suchen aktiv nach Beweisen, die ihre Strategien in Frage stellen könnten. Wenn es überzeugende Beweise dafür gibt, dass eine Strategie nicht funktioniert, sollten Unternehmen bereit sein, Anpassungen vorzunehmen.

Innovation:
Unternehmen, die Innovation anstreben, ermutigen oft dazu, bestehende Annahmen und Prozesse zu hinterfragen. Dies kann das Infragestellen eigener Produkte und Dienstleistungen beinhalten, um Verbesserungsmöglichkeiten zu entdecken.

Analyse der Konkurrenz:
Ein gesunder Ansatz zur Konkurrenz beinhaltet nicht nur das Betrachten der Stärken der Konkurrenten, sondern auch ihrer Schwächen. Das Ziel besteht darin, Schwächen zu identifizieren, die dem eigenen Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil verschaffen können.

Ja, die Philosophie, aktiv nach Schwächen zu suchen und bestrebt zu sein, sich selbst zu verbessern und anzupassen, existiert auch in der Geschäftswelt, wenn auch in einem etwas anderen Kontext als in der Wissenschaft. Es ist ein wesentlicher Aspekt einer effektiven Unternehmensführung und strategischen Denkens im Geschäftsbereich.

Kurz zurückblickend auf die Dames und ihre Beziehung zum Geschäft: Viele meiner ehemaligen Damesfreunde und -kollegen wurden Großmeister. Jeder dachte, ich würde auch früher oder später Großmeister werden, aber das ist nicht passiert. Ich habe mich 1965 von dieser Welt gelöst und mich mit dem Ziel des internationalen Geschäfts in die weitere Welt gewagt. Seltsamerweise habe ich immer noch im Geschäftsleben Dames gespielt, und jetzt, nach 57 Jahren, weiß ich warum: "Ich habe immer falsifiziert.

## 1.15 Angst vor dem Versagen

Die Angst vor dem Versagen oder Atychiphobie ist die Befürchtung, zu scheitern, den Erwartungen an sich selbst oder an andere nicht gerecht zu werden. Die meisten professionellen Damespieler kennen die Symptome: unregelmäßiger Herzschlag, Magen-Darm-Probleme, erhöhter Blutdruck, Atemprobleme, Angstschwitz, zitternde Hände, zitternde Knie. Einige Menschen scheinen es nie zu erleben, aber die meisten von uns sind damit nur allzu vertraut.

Der Sportpsychologe Peter Blitz hatte seine eigene Perspektive auf die Angst vor dem Versagen. Er glaubte, dass die Angst vor dem Versagen ein Mangel an Selbstvertrauen ist, eine Situation, in der der Körper widersprüchliche Befehle erhält. Zum Beispiel wie ein Junge, der über einen Graben springen möchte. Er kann es tun, aber er hat Angst davor, hineinzufallen. Der Junge stellt sich vor, wie er in diesem Graben liegt, und verlangsamt dann. Folglich passiert, wovor er Angst hat. Zurückhaltung ist der erste Instinkt, wenn man an ein positives Ergebnis zweifelt. Die Menschen verkrampfen sich, blockieren und bleiben völlig stecken.

Die Angst vor dem Versagen kann je nach Art der zu erbringenden Leistung oder Unsicherheit über das Verhalten verschiedene Formen annehmen. In Schach und Dame lernen wir zu verlieren, und durch Analyse entdecken wir unsere Fehler. Wir lernen von unseren Fehlern und spielen allmählich stärker.

Irgendwann erreichen viele Damespieler ein ähnliches Fähigkeitsniveau, und dann spielen Persönlichkeitsmerkmale eine Rolle bei der Verfolgung des Sieges und bringen die Psychologie

ins Spiel. Blitz informierte uns darüber, dass Spitzensportler drei Bedingungen erfüllen müssen. Sie müssen Persönlichkeit haben, großes Selbstbewusstsein besitzen, um zu bestimmen, was sie können und nicht können, und schließlich müssen sie eine gute professionelle Einstellung zeigen.

**Peter Blitz, 1985**

Es kommt der Zeitpunkt, an dem wir diese Angst vor dem Versagen überwinden. Zum Beispiel spielt Damespieler A eine neue Variante gegen einen anderen starken Spieler B, und A weiß im Voraus, dass er verlieren wird, weil er wenig über diese neue Variante weiß. Allerdings ist A eine kreative Person, die an seine Variante glaubt und ein Experte darin

werden möchte. Nach 20 verlorenen Spielen und gründlicher Analyse kommt A allmählich zurück. Anfangs gibt es viele Unentschieden, und schließlich gelingt es A, viele Spiele zu gewinnen, weil er ein großer Experte in dieser neuen Variante geworden ist. Niemand außer B kennt diese Variante, und alle denken, sie sei schlecht, und spielen auf ihre eigene Weise. In vielen Fällen machen sie nicht die besten Züge, und A, der die Variante dank seiner vielen Verluste und Misserfolge am Anfang gut kennt, hat einen Vorteil gegenüber seinem Gegner und zieht in der Regel das Spiel oder gewinnt es. A hat die Angst vor dem Versagen verloren, weil der Wunsch, ein Experte zu werden, viel größer war.

Der sechsmalige Weltmeister im Damespiel Harm Wiersma, der 1984 vom aktiven Sport zurücktrat, konnte aus eigener Erfahrung sprechen. In Vorbereitung auf das Weltmeisterschaftsturnier von 1981, das in den Niederlanden stattfand, wo er der Herausforderer war, fühlte er sich so "gestresst", dass er die Hilfe eines Psychologen suchte.

> "In diesem Moment realisierte ich, dass ich es angenehm fand, etwas Druck wegzunehmen. Obwohl ich diese Dinge nüchtern angehe, bin ich überzeugt, dass mentale Führung sehr sinnvoll ist. Ich glaube daran, auf jeden Fall."

Die Angst vor dem Versagen wurde ebenfalls diskutiert, und das Ziel war dennoch dasselbe: die mentale Funktionsweise des Athleten zu optimieren. Laut Blitz:

> "Im Allgemeinen betrifft die mentale Führung in etwa neunzig Prozent der Fälle Sportler, die sich nicht sicher fühlen und Angst vor dem Versagen haben. Menschen, die nicht vollständig realisieren, was sie tatsächlich in entscheidenden Momenten tun können. Meine Methode

> zielt darauf ab, das Selbstvertrauen von jemandem wiederherzustellen. Das bedeutet, dass man in neun von zehn Fällen jemandem beibringen muss, sich gut zu konzentrieren. Wenn jemand bei einer Aktion zu hundert Prozent konzentriert ist, kann er per Definition keine Angst vor dem Versagen haben. Ich behandele sie nicht. Ich lehre sie, wie sie die Dinge selbst anwenden können, und bringe ihnen einige Prinzipien bei. Ich gebe ihnen Übungen, damit sie mehr verstehen, eine andere Einstellung und Mentalität entwickeln können, damit sie mit Situationen umgehen können, die drohen schiefzugehen."

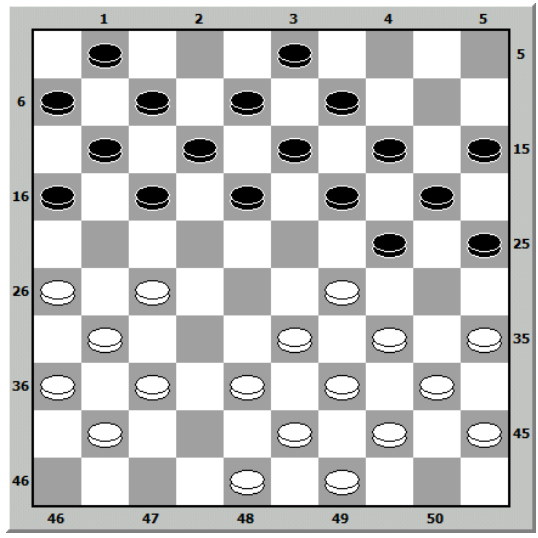
Die Angst vor dem Versagen tritt auch bei Top-Damespielern auf. Bis 1980 gab es in den nationalen Titelturnieren in den letzten Jahren keine gleichen Ankünfte von zwei oder mehr Teilnehmern. Aber 1980 gab es keine Überraschungen mehr. In diesem Turnier waren so viele "unerwartete" Ergebnisse aufgetreten, und andere Faktoren hatten einen so entscheidenden Einfluss, dass jedes andere Ergebnis ebenfalls erklärbar wäre. Nehmen Sie zum Beispiel das Treffen zwischen Clerc und Van der Wal. Mit einem Unentschieden würden sie wahrscheinlich nicht profitieren. Doch die Top-Spieler suchten diesmal zunächst klare Situationen. Selbst Clerc bot wahrscheinlich aus Angst vor dem Versagen früh ein Unentschieden an, was von Van der Wal empört abgelehnt wurde.

Peter Schellekens aus Kerkrade hatte einen besonders schlechten Start in den Halbfinals der niederländischen Damesmeisterschaft in Zwolle im Jahr 1993. Der Limburger Meister verlor in der ersten Runde gegen Johan Krajenbrink. Er beschrieb sein Debakel in der Eröffnungsrunde gegen Krajenbrink prägnant als "Angst vor dem Versagen" und erklärte weiter: "Ich habe in der Eröffnung zu unsicher gespielt und mich ein wenig

zurückgedrängt. Als ich in einer Auflösung eine dumme Fehlkalkulation machte, war es vorbei."

Nach dem 16. Zug, 32-27, wurde das Spiel zwischen Sijbrands und Andreiko im Jahr 1973 für die Weltmeisterschaft auf Vorschlag von Andreiko, der mit den weißen Figuren spielte, als Unentschieden erklärt. Diese frühe Einigung für ein Unentschieden deutet darauf hin, dass beide Spieler deutlich mit der Angst vor dem Versagen und dem Druck des Meisterschafts umgegangen sind.

**Ton Sijbrands**




**Andris Andreiko**

Diese Gefühle von Angst und Stress wurden später von Sijbrands bestätigt, der über die unangenehmen Nebenwirkungen sprach, die er aufgrund dieses mentalen Drucks erlebte. Für ihn fühlte sich diese Situation an wie eine schwere Last, die von seinen Schultern genommen wurde, als er 1974 einen Brief

an die Welt-Dameföderation schrieb und seinen Titel als Weltmeister aufgab. Diese Entscheidung bedeutete eine enorme Befreiung von dem Stress und der Angst vor dem Versagen, die er während des Spiels gegen Andreiko erlebt hatte. Es gab ihm die Möglichkeit, sich von dem Druck zu befreien und das Damespiel wieder zu genießen.

**Johan Krajenbrink, 1987**
**Foto: R. C. Croes (Anefo) – Nationaal Archief**

Viele Jahre später, während des Maarstoernooi von 1993, erzielte Sijbrands nur 50 % der Punkte. Seine Angst vor dem Versagen oder der Angst zu verlieren war die Ursache. Als er gegen Schwarzman verlor, war der ehemalige Weltmeister stark erschüttert.

Seine nächsten drei Spiele endeten jeweils innerhalb von zwei Stunden mit einem Unentschieden. In seinem letzten Spiel verpasste er sogar einen Sieg gegen Johan Krajenbrink, der über ihm landete.

### 1.15.1 Das Geschäftsleben

Aus den Beichten erfahrener Dame-Spieler ergibt sich eine überzeugende Schlussfolgerung: Die Angst vor dem Versagen ist ein allgegenwärtiger Dämon, der nicht nur auf den Schach- und Damespielbrettern tanzt, sondern auch rücksichtslos in der gnadenlosen Arena der Wirtschaft herrscht, wo der Druck, zu performen und Erwartungen zu erfüllen, das Rückgrat eines jeden ehrgeizigen Unternehmers bildet. In diesem blendenden Labyrinth paralleler Herausforderungen und geteilter Prüfungen enthüllen wir ein Kaleidoskop von Richtlinien, um die Monster der Angst vor dem Versagen zu vertreiben:

Bau des Turms des erhabenen Selbstvertrauens:
Genau wie Könige und Königinnen auf dem Schachbrett ihre Burgen bewachen, muss der Geschäftskrieger das Selbstvertrauen als das kostbarste Juwel in seinem Arsenal pflegen. Machen Sie sich auf die Suche nach Selbsterkenntnis, indem Sie sowohl Erfolge als auch Misserfolge als Treibstoff für das persönliche Wachstum betrachten.

Die Schmiede der mentalen Vorbereitung:
Dame-Spieler, die sich mentaler Führung rühmen, haben einen Vorteil, der nicht unterschätzt werden sollte. Tauchen Sie ein in die geheimen Mischungen

von Meditation und Achtsamkeit, um Stress und Angst vor dem Versagen aus den dunkelsten Ecken Ihres Geistes zu verbannen.

Der Tempel der Konzentration und Fokussierung:
Opfern Sie den Göttern der Konzentration und Fokussierung, denn sie sind die Wächter, die die Tore der Angst vor dem Versagen geschlossen halten. Lenken Sie Ihre Gedanken auf die Aufgabe vor Ihnen, nicht auf die Gespenster möglichen Versagens.

Die Gärten der positiven Gedanken:
Pflanzen Sie die Samen positiver Gedanken und ernten Sie die Früchte der Selbstsicherheit. Lassen Sie die Seiten Ihrer Vergangenheit Ihnen von Triumphen, nicht von Niederlagen erzählen, und erinnern Sie sich daran, dass Versagen nur ein Schritt auf dem Weg zum Erfolg ist.

Der Weg der kontinuierlichen Verbesserung:
Die Suche nach Perfektion ist wie eine mythologische Reise ohne Ende. Umarmen Sie stattdessen den Weg

der kontinuierlichen Verbesserung, bei dem jeder Fehler ein Baustein für eine stärkere Zukunft ist.

Das Zähmen der Drachen des Drucks:
Lernen Sie die Kunst, mit Leistungsdruck umzugehen. Setzen Sie realistische Ziele, überwachen Sie Ihre Work-Life-Balance und wenden Sie stressabbauende Techniken an, um die Drachen des Drucks zu zähmen.

Die Schmiede der beruflichen Hingabe:
Schmieden Sie eine unerschütterliche Arbeitsethik und grenzenlose Hingabe zur Selbstverbesserung. Lassen Sie Ihre Bemühungen von der Überzeugung zeugen, dass Sie alles getan haben, um den Erfolg zu umarmen.

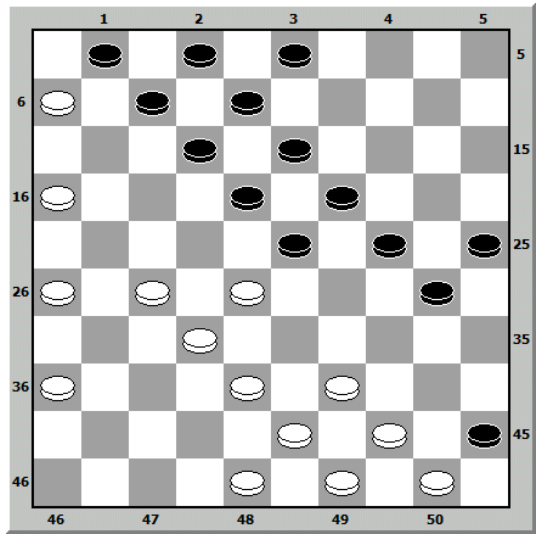
Diese epische Erzählung der Dame-Spieler zeigt, dass der Weg, die Angst vor dem Versagen zu besiegen, mit Herausforderungen gespickt ist. Doch mit den richtigen Strategien und der richtigen Einstellung können Sie den Sieg erringen, sei es auf dem Damespielbrett oder im Geschäft. Es ist eine Schlacht, die jeder Held mit Mut und Entschlossenheit gewinnen kann.

In den Geschäften ist ein kühner Ansatz entscheidend. Die Menschen übernehmen verschiedene Rollen, und oft bekommen sie es auch in der allerersten Phase nicht richtig hin. Dies ist jedoch einfach der Weg, den wir gehen müssen, um allmählich ein Experte in der Art von Geschäft zu werden, in dem wir uns zu Hause fühlen. Ein gutes Beispiel findet sich beim Damespieler Harm Wiersma, der die Angst vor dem Versagen schon lange überwunden hatte und ein echter Kämpfer auf dem Damespielbrett war.

# 1.16 Flexibilität

Dame-Spieler müssen in ihrem Denken äußerst flexibel sein, da ein Zug des Gegners die gesamte Situation drastisch verändern kann.

**Daniel Issalène**




**Hans Jansen**

Dame-Spieler streben danach, Flexibilität in ihre Positionen zu integrieren. In der zuvor erwähnten Position zwischen Hans Jansen (weiß) und Daniel Issalène (schwarz) informierte uns Frans Drost darüber, dass es herausfordernd war, wirklich aufschlussreiche Kommentare mit Hilfe von Analysen abzugeben. Es war auch unsicher, wer die Oberhand hatte, obwohl Drost sich anfangs aufgrund ihrer Flexibilität für die weiße Position neigte. Jansen glaubte ebenfalls, eine bessere Position zu haben, konnte aber nach dem Spiel nichts Konkretes vorzeigen.

**Daniel Jean-Pierre André Issalène (1948-2012)**
**(https://ru.wikipedia.org/wiki/ Иссален,_Даниэль)**

Das Unbekannte erzeugt Gleichgültigkeit, und mangelnde Erfahrung führt zur Unzulänglichkeit. Selbst wiederholtes Training führt jedoch nicht immer zu reibungslosen Ergebnissen in der Praxis, wie die Erfahrung gezeigt hat. Es ist bemerkenswert, wie viele Schwierigkeiten selbst Spieler auf höchstem Niveau haben, selbst nach Jahren und Hunderten von aufgezeichneten Spielen, mit der scheinbar einfachen Zuggenotationsweise bei Dame. Einige, selbst auf Meisterebene, behalten immer noch ein Stück Papier mit Nummerierung von 1 bis 50 neben dem Brett. Es ist nicht einfach, solche Spieler mit einer paradoxerweise einfacheren Notationsweise zu

konfrontieren, da Flexibilität oft umgekehrt proportional zur Schwierigkeit der traditionellen Notation steht. Daher ist Flexibilität nicht jedem verliehen.

Top-Spieler müssen aufgrund unerwarteter Entwicklungen wie COVID-19-Maßnahmen und Dopingvorschriften eine hohe Flexibilität aufweisen. Das Spielen in verschiedenen Ländern erfordert Anpassungsfähigkeit an lokale Bräuche, Lebensmittel und Wetterbedingungen.

Sijbrands erwähnte auch mentale Flexibilität, als er 1985 an der Weltmeisterschaft für Kontinentalteams im Dame teilnahm, bei der die Direktive lautete, gegen die Russen unbedingt, am besten so schnell wie möglich, unentschieden zu spielen. Korenjevski war jedoch, wie Virni, nicht geneigt zu einem schnellen Unentschieden. Anfangs spielten Clerc und Korenjevski unentschieden, gefolgt später (nach drei Stunden Spielzeit) von Virni und Sijbrands. Im Nachhinein musste Sijbrands zugeben, dass nicht nur Virnis Uhr (er hatte fünf Minuten für fünfzehn Züge), sondern auch die Position auf dem Brett ihm jeden Grund gegeben hatte, weiterzuspielen. Ein so radikaler Wechsel erforderte jedoch eine gewisse Flexibilität des Geistes, und in seinem Alter wurde es zunehmend schwieriger, dies aufzubringen.

Die im Geschäftsumfeld geforderten Verhaltensmerkmale wie Unternehmergeist, Ehrgeiz, Initiative, Problemanalyse, Entscheidungsfähigkeit, Ausdauer, Flexibilität, Lernfähigkeit und Stressresistenz sind auch für heutige Dame-Spieler entscheidend, wie Frank Drost uns in den 1990er Jahren mitteilte.

### 1.16.1 Das Geschäftsleben

Flexibilität im Geschäftsumfeld umfasst verschiedene Aspekte, die für die Anpassungsfähigkeit und den Erfolg in einer sich schnell verändernden Umgebung entscheidend sind. Neben dem "Out-of-the-Box-Denken", von dem ich ein Beispiel geben werde, hier einige andere Facetten der Flexibilität:

Anpassungsfähigkeit und Bereitschaft zur Veränderung:
Eine schnelle Reaktion auf Veränderungen in Marktbedingungen, Technologie und Geschäftsmodellen ist entscheidend. Die Fähigkeit, sich schnell an neue Umgebungen anzupassen, ist für anhaltenden Erfolg unerlässlich.

Offenheit für Veränderung:
Flexible Individuen und Unternehmen sind offen für neue Ideen und Innovationen. Sie sind bereit,

traditionelle Methoden zu hinterfragen, um besser auf sich ändernde Bedürfnisse ausgerichtet zu sein.

Problemlösungsfähigkeiten:
Flexible Personen zeichnen sich durch die Fähigkeit aus, einfallsreiche Lösungen für unerwartete Probleme zu finden. Sie besitzen ein natürliches Talent, Antworten schnell und effektiv zu finden.

Teamarbeit und Zusammenarbeit:
Flexibilität beinhaltet auch die Fähigkeit, effektiv mit unterschiedlichen Teams und Einzelpersonen mit unterschiedlichem Hintergrund zusammenzuarbeiten und zu kommunizieren. Die Anpassung an verschiedene Arbeitsstile und Ideen ist entscheidend.

Zeitmanagement:
Die Fähigkeit, Prioritäten zu setzen, mehrere Aufgaben gleichzeitig zu erledigen und zeitlichen Druck effektiv zu bewältigen, ist ein wesentlicher Aspekt der Flexibilität. Es beinhaltet die Anpassung an verschiedene Fristen und Aufgaben, ohne die Qualität der Arbeit zu beeinträchtigen.

Lernbereitschaft und Anpassungsfähigkeit:
Flexibilität beinhaltet die Bereitschaft, kontinuierlich zu lernen und sich an neues Wissen, neue Fähigkeiten und Technologien anzupassen. Die Fähigkeit, schnell neue Konzepte und Werkzeuge zu umarmen, ist in einer sich ständig verändernden Geschäftsumgebung entscheidend.

Out-of-the-Box-Denken:
Dies erfordert die Bereitschaft, die Richtung zu ändern und sich an neue Informationen anzupassen. Flexible Denker können schnell zwischen verschiedenen Ideen und Ansätzen wechseln. Diese Eigenschaft ist nicht nur für die Flexibilität, sondern

auch für Kreativität, Problemlösung, Innovation, kritisches Denken, Risikobereitschaft und Vorstellungskraft vorteilhaft.

Im Zusammenhang mit Dame lehrt das Spiel das "Out-of-the-Box-Denken". Man hatte mir bereits während meines Universitätsstudiums gesagt, dass ich viel Intuition besitze. Hier kommt die Erfahrung der Untersuchung ins Spiel, und in der Geschäftswelt lernt man, schnell und praktisch zu denken.

### 1.16.1.1 Ein praktisches Beispiel

Ein herausragender Forscher des italienischen Dames ist Dr. Francesco Pratesi, der den möglichen Vornamen von C. Mancini, dem Autor eines italienischen Damenbuches aus dem Jahr 1830, herausfinden wollte. Ich löste den Fall in 15 Minuten. Zuerst konsultierte ich meine Datenbank zum italienischen Dame, die erwartungsgemäß nichts ergab. Andere Literaturrecherchen brachten ebenfalls keine Ergebnisse, also wandte ich mich schnell an Google Books, wo sich mein flexibles Denken auszahlte. Dr. Pratesi sagte Folgendes:

> "Entmutigt von diesen ergebnislosen Suchen kam mir die Idee, verschiedene Experten in die Angelegenheit einzubeziehen. Ich tat dies, indem ich dieselbe E-Mail an alle schickte und fragte, ob sie Informationen zum Thema in der ihnen verfügbaren Dame-Literatur finden könnten. Niemand antwortete sofort, und ich war nicht enttäuscht, denn es handelte sich um einen italienischen Damen-Spieler, der sehr versiert im italienischen Damen war, aber nicht besonders erfahren in seiner Geschichte, und einige Ausländer, die sehr erfahren in der Geschichte des Dames waren, aber nicht genug mit der italienischen Variante vertraut waren. Kurz gesagt, es gab nicht viel Hoffnung. Ein paar Tage später öffnete mir eine E-Mail von Govert Westerveld den richtigen Weg. Sie basierte

> nicht auf irgendwelchem Damenmaterial, das er zur Verfügung hatte, sondern einfach auf einer Online-Suche, die selbst für mich leicht gewesen wäre, wenn ich nur daran gedacht hätte, die Frage richtig zu formulieren. Insbesondere erhielt ich die Reproduktion der Titelseite, die in Abbildung 6 gezeigt ist. Unglaublicherweise wurden mit einer Titelseite mindestens zwei offene Fragen beantwortet: das 'C' stand für Cosimo [Vorname] und das 'Dottore' war ein Doktor."

Diese Aspekte der Flexibilität sind entscheidend, um auf die Dynamik der modernen Geschäftswelt zu reagieren. Die Fähigkeit, sich an Veränderungen anzupassen, Probleme zu lösen und zusammenzuarbeiten, ist von unschätzbarem Wert, um den geschäftlichen Erfolg zu fördern.

## 1.17 Fokus

Was ist Fokus? Im Wesentlichen bedeutet Fokussierung 'Schärfen' und geht darum, Ihre Aufmerksamkeit auf etwas zu richten, Ihren Geist zu konzentrieren, ohne sich von Ablenkungen stören zu lassen.

**Tanya Chub**

Nehmen wir das Beispiel von Tanya Chub, die den zweiten Platz im Frauenturnier bei den ersten World Mind Sports Games in China belegte. Obwohl sie im Finale gegen Zoja Golubeva aus Lettland verlor, holte sie sich die Silbermedaille. Im post-olympischen Ambiente von Peking gehörte der Spielsaal Chub für

anderthalb Wochen. In den Vorläufen besiegte sie einen Favoriten nach dem anderen. Chub bewahrte jedoch ihre Fassung:

> "Ich konzentrierte mich nur auf mich selbst und nahm jedes Spiel einzeln. In den Vorläufen wusste ich nicht einmal, wie viele Punkte ich hatte. Selbst in den Playoffs (die besten 16 spielten im K.o.-Format), behandelte ich jedes Spiel individuell. Ich blendete bewusst alles von außen aus, außer meiner Familie."

Fokus ist nicht nur auf dem Schachbrett entscheidend, sondern auch in Angelegenheiten, die mit Damespiel zu tun haben. Wenn wir das Damespiel popularisieren wollen, muss unsere Aufmerksamkeit zunächst auf Kinder gerichtet sein:

> Kinder müssen ermutigt werden, ihre Gehirne zu aktivieren. Die Gesellschaft als Ganzes neigt dazu, oberflächliche, schnelle Aktivitäten zu bevorzugen, die Konzentration und Tiefe vernachlässigen, was bedauerlich ist. Genauso wie Fußball Cruijff-Plätze hat, sollten wir darauf hinarbeiten, Damespielbretter auf Schul-, Stadt- und Dorfplätzen zu haben. Das Damespiel ist Teil der Geschichte und Kultur der Niederlande und sollte es auch bleiben. Um diese Aktivitäten zu erleichtern, benötigen wir Unterstützung, und Investitionen in diesem Bereich sind unerlässlich. Die Dam-Akademie kann hierbei eine Rolle spielen. Unser Fokus sollte auf den Kindern liegen, um ihr Interesse und ihre Beteiligung an der reichen Tradition des Damespiels zu fördern.

### 1.17.1 Das Geschäftsleben

Fokus, ein mächtiges Kapital, ermöglicht es Ihnen, Ihre Aufmerksamkeit auf eine bestimmte Aufgabe oder ein bestimmtes Ziel zu lenken. Auf der anderen Seite ist Aufmerksamkeit eine subtile Kraft, die Informationen im mysteriösen Gewebe unserer Gedanken aufnimmt und erhellt. In der komplexen Show der Geschäftswelt entfaltet sich der Fokus als ein strahlender Edelstein, unverzichtbar für die Schmiede der Produktivität und die Schmiede von Triumph. Inmitten des Gewirrs von Versuchungen und Lärm ermöglicht es ein scharfer Fokus, der Macht von Ablenkungen zu trotzen und unsere Ziele entschlossen zu verfolgen. Wie ein Webstuhl der Effizienz hilft der Fokus uns, sorgfältig zu weben, ohne Fehler aufkommen zu lassen.

Doch siehe da, die Aufmerksamkeit hat ihre eigene mysteriöse Anziehungskraft in diesem majestätischen Theater des Geschäfts. Als stummer Beobachter offenbart die Aufmerksamkeit die Tiefe der Informationen, schmiedet Einsicht und enthüllt die Wege zu klugen Entscheidungen. Es ist der Pinselstrich, der die Leinwand unseres Geschäfts mit Bedeutung und Erfolg füllt. Fokus und Aufmerksamkeit, jeder wie ein Musiker in einem Orchester der geschäftlichen Leistung, tanzen harmonisch zusammen. Wie die Noten einer Symphonie rufen sie die Magie einer ergebnisorientierten Leistung hervor und entsperren die Tore des Triumphs im Reich des Geschäfts. Mit diesen Fähigkeiten an Ihrer Seite können Sie Ihre Ziele formen und das Prisma des Erfolgs für Ihr Unternehmen schaffen.

Im Geschäft bezieht sich "Fokus" darauf, die Fähigkeit zu lenken, Ihre Aufmerksamkeit, Energie und Anstrengungen auf bestimmte Ziele, Aufgaben oder Aktivitäten zu konzentrieren. Dies umfasst verschiedene Aspekte:

Konzentration:
Die Fähigkeit, sich vollständig auf eine bestimmte Aufgabe oder ein bestimmtes Ziel zu konzentrieren, ohne Ablenkung. Dies bedeutet, in der Lage zu sein, externe Reize zu ignorieren und sich dem zu widmen, was in diesem Moment wichtig ist.

Priorisierung:
Die Fähigkeit zu bestimmen, welche Aufgaben oder Ziele den höchsten Wert haben und sie gegenüber anderen Angelegenheiten priorisieren. Fokus bedeutet zu wissen, was wichtig ist, und Ihre Zeit und Ressourcen entsprechend zu lenken.

Zielorientierung:
Ein klares Verständnis dafür zu haben, was Sie erreichen möchten, und aktiv daran zu arbeiten, diese Ziele zu verwirklichen. Dies umfasst die Definition messbarer Ziele und Schritte zu ihrer Erreichung.

Ausdauer:
Es bedeutet, unermüdlich und entschlossen an der Verfolgung Ihrer Ziele zu arbeiten, auch wenn der Weg herausfordernd ist oder Sie Hindernisse überwinden müssen.

Eliminierung von Ablenkungen:
Dies beinhaltet das Erkennen und Begrenzen von Dingen, die Sie ablenken, wie übermäßige Informationen, Zeitverschwendung mit irrelevanten

Aufgaben oder negative Einflüsse, die Ihren Fortschritt behindern.

Im Allgemeinen beinhaltet der Fokus im Geschäft, Ihre mentale, emotionale und physische Energie bewusst auf die Ziele zu lenken, die Sie festgelegt haben, und eine Zersplitterung oder Fragmentierung dieser Energie zu vermeiden. Dies ermöglicht es Ihnen, produktiver zu sein und Ihre Ziele effektiver zu erreichen.

Unternehmer besitzen immense Konzentration. Weil sie genau wissen, warum sie etwas tun, können sie das Unternehmen - oder ein Projekt - bedeutend machen. Sie sammeln Motive, um hochmotiviert zu

sein und das, woran sie arbeiten, erfolgreich zu machen. Ihnen ist bewusst, dass es in diesem Moment wenige andere Dinge gibt, die genauso wichtig sind, und lassen sich daher nicht leicht ablenken. Ihre Konzentration sorgt auch dafür, dass Unternehmen - oder Projekte - überschaubar bleiben. Ein Überblick verschafft Einblick und Konzentration.

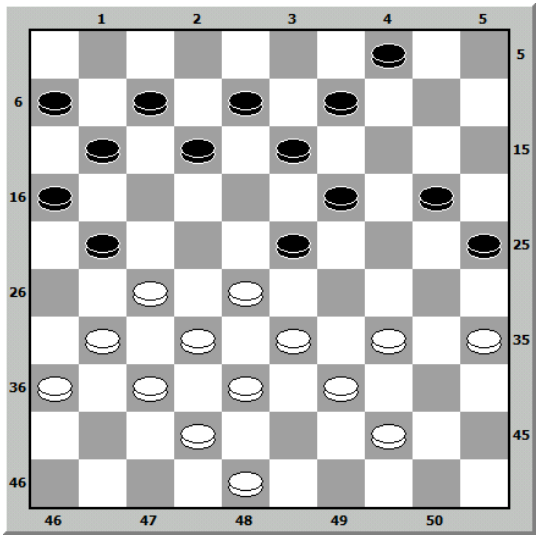
Ein Modell in diesem Ansatz könnte Haitze Meurs sein, der Vorsitzende des niederländischen Damespielverbands. Meurs kann mit seiner geschäftlichen Erfahrung (Gründer und Eigentümer einer Beratungsfirma, in der mittlerweile 160 Menschen arbeiten) diese Erfahrung effektiv nutzen. Seine gesellschaftliche Erfahrung hat ihn jedoch auch gelehrt, nicht zu überstürzen.

> "Meine erste Maßnahme wird sein, alle Probleme zu priorisieren", sagt Meurs. "Dann weiß man, worauf man sich zuerst konzentrieren muss. Ich kenne mich nicht im Inhalt des Damespiels aus. Ich habe den Verband nicht geprüft, aber natürlich werde ich das tun. Und dann können wir alle gemeinsam nach Weisheit suchen. Es ist besser, klug zu denken als hart zu arbeiten."

Im Wesentlichen geht es im Geschäftsfokus darum, Ihre mentale, emotionale und physische Energie bewusst auf Ihre festgelegten Ziele zu lenken und eine Zersplitterung dieser Energie zu vermeiden. Dies ermöglicht eine höhere Produktivität und effektivere Zielerreichung.

## 1.18 Zwingen

Während des internationalen Spiels zwischen den Niederlanden und dem Senegal im Jahr 1993 behandelte Harm Wiersma den Großmeister Abdoulaye Der brillant. Im folgenden Diagramm sehen wir, wie das Zwingen eine entscheidende Rolle beim Damespiel spielt.




Indem er den Königsspielstein mit 27. 48-43 voranbringt, erhöht Wiersma den Druck und veranlasst den schwarzen Fehler 27. ... 21-26. Jetzt zwingt Wiersma den Sieg auf eine wunderschöne Weise:

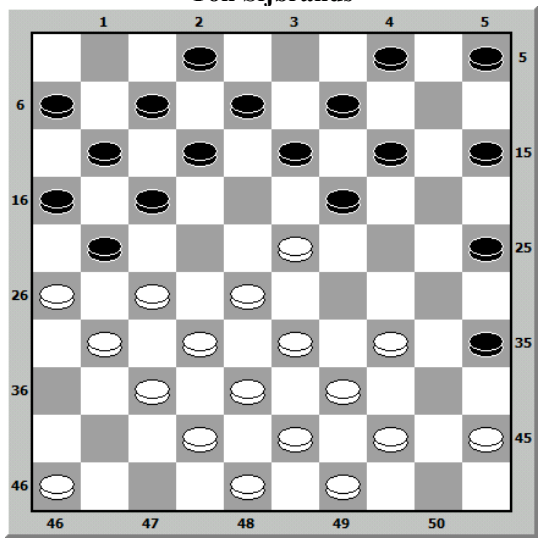
```
28.48-43 21-26 29.34-30 25x34 30.39x30 20-24
31.28-22 23-29 32.33-28  4-10 33.44-40 10-14
34.30-25 12-17 35.35-30 24x44 36.25-20 14x25
37.43-39 44x33 38.28x39 17x28 39.32x1
```

**Abdoulaye Der, 1993**
**(Mit freundlicher Genehmigung von Hanco Elenbaas)**

Wiersma war immer ein Spieler, der dafür bekannt war, seine Gegner mit seinen zwingenden Zügen zu überraschen. Während Ton Sijbrands es nie schaffte, Iser Koeperman zu besiegen, gelang es Wiersma mehrmals. In einem zweiten Spiel eines Trainingsmatches zwischen Wiersma und Koeperman im Jahr 1979 führte ein überraschender zwingender Zug von Wiersma dazu, dass er eine Figur gewann!

Es ist allgemein bekannt, dass der ehemalige Weltmeister Ton Sijbrands es genoss, in Wettbewerbsmatches und lokalen Turnieren mit ungewöhnlichen Positionen zu experimentieren. Er gewann oft diese Spiele, aber manchmal verlor er auch. Auch hier spielte das Zwingen eine wichtige Rolle. Das passierte ihm in einem Spiel gegen den jungen Auke Scholma im Jahr 1977.

**Ton Sijbrands**




**Auke Scholma**

```
16. . .   1-7  17.44-40 35x44 18.49x40 13-18
19.46-41 18x29 20.33x13  9x18 21.38-33
```

## 1.18.1 Das Geschäftsleben

Im Damespiel bezieht sich "Zwingen" darauf, den Gegner dazu zu zwingen, bestimmte Züge zu machen, ihn in eine nachteilige Position zu bringen, die letztendlich zu einem Verlust führt. Es geht darum, verpflichtende Züge für den Gegner zu schaffen, während man seine Optionen einschränkt.

Im Geschäftsbereich beinhaltet "Zwingen", bestimmte Handlungen, Entscheidungen oder Ergebnisse zu erzwingen, um ein günstiges Ergebnis

zu erzielen. Dieses Konzept gilt für verschiedene Aspekte:

Verhandlungen:
Bei Verhandlungen wird Druck ausgeübt, um ein günstigeres Ergebnis zu erzielen. Dies kann durch verschiedene Taktiken wie Drohungen oder Sanktionen erfolgen. Eine Partei könnte mit negativen Konsequenzen drohen, wenn die andere Partei den festgelegten Forderungen nicht zustimmt, angefangen von rechtlichen Schritten bis zur Beendigung einer Partnerschaft. Dringlichkeit kann auch durch Betonen der Notwendigkeit einer schnellen Entscheidung erzeugt werden.

Entscheidungsfindung:
Druck kann während des Entscheidungsfindungsprozesses auf verschiedene Weisen ausgeübt werden:

Konsensbildung: Eine Partei kann versuchen, innerhalb einer Gruppe einen Konsens herbeizuführen, um es schwieriger zu machen, abweichende Meinungen zu äußern.

Nutzung von Macht oder Autorität: Die Anwendung von Macht oder Autorität kann Druck auf andere ausüben, bestimmte Entscheidungen zu treffen.

Nutzung von Informationen oder Fachkenntnissen: Die Nutzung von Informationen oder Fachkenntnissen, um andere dazu zu bringen, einen bestimmten Standpunkt einzunehmen.

Verkaufsstrategie:
Im Verkauf besteht oft der Versuch, einen Verkauf zu erzwingen, indem man Kunden unter Druck setzt. Dies kann das Setzen von Zeitbeschränkungen, das Erzeugen eines Gefühls der Knappheit und das Verwenden emotionaler Argumente umfassen.

Im Geschäft zielt das Zwingen darauf ab, in Richtung eines für das Unternehmen und seine Ziele günstigen Ergebnisses zu lenken, oft durch Beeinflussung von Entscheidungen, Handlungen oder Ergebnissen. Obwohl das Konzept des Zwingens sowohl im Damespiel als auch im Geschäft existiert, unterscheiden sich die Anwendungen und Konsequenzen natürlich.

## 1.19 Frustration

Frustration ist der emotionale Zustand einer Person, die daran gehindert wird, ihre Erwartungen, Bedürfnisse oder Ziele zu erreichen. Sie kann von externen Einflüssen wie überwältigenden Umständen herrühren und sich durch die Charaktereigenschaften des Einzelnen manifestieren, wie Aggression oder Apathie.

Frustration ist ein häufiges Ereignis beim Damespiel. Gegen einen deutlich schwächeren Gegner zu spielen und es dennoch nicht zu schaffen, einen Sieg zu erzielen, ist ein typisches Beispiel. Im Jahr 1992 sicherte sich der russische Spieler Aleksei Tsjizjov die Weltmeisterschaft mit bemerkenswerten 6 Punkten Vorsprung vor den Konkurrenten Harm Wiersma, Rob Clerc und Ton Sijbrands. Bei einem Match 1993-1994 gegen Harm Wiersma hatte er jedoch Schwierigkeiten, seinen Titel zu verteidigen, und gewann knapp mit 22-18. Die Weltmeisterschaft von 1994 nahm für Tsjizjov eine schlechte Wendung. Trotz Vorteilen in jedem Spiel hatte er Schwierigkeiten, sie in Siege umzusetzen, was zu frustrierenden Unentschieden führte. Tsjizjov äußerte seine Frustration, insbesondere darüber, dass er vielversprechende Positionen nicht in Siege umwandeln konnte. Sogar Wiersma entkam knapp einer Niederlage gegen ihn. An einem spielfreien Tag der Weltmeisterschaft fand eine Schnellschach-meisterschaft statt, bei der Tsjizjov, der bereits den Titel sicher hatte, dominierte, um seine Frustrationen zu lindern und 800 Gulden einzustecken.

Im Jahr 1992 stand Ton Sijbrands im Weltmeisterschaftsspiel Ladji Fofana aus der Elfenbeinküste gegenüber. Trotz einer scheinbar gewinnbaren Position musste Sijbrands unerwartet tief graben. Nach dem Spiel drückte er sein Unglauben aus, dass die Position unter normalen Umständen nicht klar gewonnen war. Sijbrands stieß auf die für Spitzen spieler bekannte Frustration: einen alternativen Plan finden zu müssen, aufgrund einer taktischen Wendung in einer der Varianten. Schließlich sicherte er sich knapp einen Sieg gegen Fofana.

**Ladji Fofana**

Echte professionelle Damespieler überwinden die Frustration eines Turniers oder eines verlorenen Spiels schnell. Ein Beispiel ist das Spiel zwischen

Gantwarg und dem Belgier Hübner. Gantwarg sicherte einen wertvollen Sieg und bekämpfte effektiv seine Frustration über das, was er als manipuliertes Ergebnis zwischen Tsjizjov und Koeperman empfand. Koeperman wies die Anschuldigungen seines Erzfeindes als Unsinn zurück.

Ob beim Schach oder beim Damespiel, beide Spiele werden mit dem Ziel gespielt zu gewinnen, und im Falle eines Scheiterns liegt die Schuld letztendlich bei niemand anderem. In der Praxis kann jedoch der Umgang mit den Folgen eines verlorenen Spiels, Turniers oder Matches eine schwierige Angelegenheit sein. Eine kleine, aber frustrierende Krankheit wurde immer als bequem akzeptierte Ausrede angesehen.

**Fred Ivens in 1989 (Foto: Pim Ras)**

Frustration schnell zu verarbeiten, ist keine einfache Aufgabe. Fred Ivens fand eine schnelle Lösung. In einer denkwürdigen Schlussrunde in Samarkand im Jahr 1969 musste Andris Andreiko den niederländischen Damespieler Fred Ivens besiegen, um das Turnier zu gewinnen. Andreiko setzte einen seiner psychologischen Tricks ein, indem er Ivens mit seinen kalten, fischähnlichen Augen fixierte, bevor er seinen ersten Zug machte. Die Spannungen auf dem Brett stiegen, und nach einem falsch kalkulierten Opfer des amtierenden Weltmeisters hatte Ivens die Möglichkeit, mit einer Kombination zu gewinnen. Alle versammelten sich um sein Brett und spürten das Potenzial. Aufgrund von Nervosität führte Ivens die falsche Kombination aus, verbrachte danach eine Stunde mit Tischtennis, um alle Frustrationen abzubauen.

### 1.19.1 Das Geschäftsleben:

Und wie steht es um die Frustration im Geschäftsleben? Für viele ist die alltägliche Realität der Frustration im Berufsleben vertraut. Frustration kann aus vielen Quellen stammen, wie mangelnder Anerkennung, Hindernissen bei der Zielerreichung und Unsicherheit über die Zukunft. Sie kann von mehreren Faktoren herrühren:

Ungleichheiten:
Wenn Menschen das Gefühl haben, dass ihre Behandlung nicht mit der ihrer Kollegen oder ihren Leistungen übereinstimmt, kann dies Frustration hervorrufen.

Einschränkungen:
Wenn der allgemeine Eindruck besteht, dass man die gesetzten Ziele nicht erreichen kann, kann dies zu Frustration führen.

Unsicherheit:
Wenn Menschen unsicher darüber sind, was die Zukunft im Unternehmen bringt, kann dies zu Frustration führen.

Frustration kann sich negativ auf das Geschäft auswirken und Konflikte, Produktivitätsprobleme und eine sich verschlechternde Arbeitsatmosphäre verursachen. Die Bewältigung möglicher Frustrationen mit klarer und effektiver Kommunikation ist entscheidend.

Dies minimiert Missverständnisse und verhindert Konflikte. Die Festlegung realistischer Ziele trägt ebenfalls dazu bei, die Frustration zu reduzieren, da unrealistische Ziele oft zu Enttäuschungen führen. Der Aufbau eines unterstützenden Netzwerks mit Kollegen, Mentoren oder Freunden kann in stressigen Situationen helfen. Das Erlernen effektiver Stressbewältigungstechniken wie Achtsamkeit und Zeitmanagement trägt dazu bei, Frustrationen in der Geschäftsumgebung zu reduzieren, um eine verringerte Produktivität, eine negative Arbeitsatmosphäre und Konflikte zu verhindern.

Strategien zur Reduzierung der Frustration im Geschäft:

Seien Sie transparent und offen:
Schaffen Sie eine Umgebung, in der sich die Menschen wohl fühlen, ihre Meinungen zu äußern und Fragen zu stellen.

Geben Sie klare Richtlinien und Erwartungen vor:
Stellen Sie sicher, dass die Menschen verstehen, was von ihnen erwartet wird.

Kommunikation:
Besprechen Sie Gefühle der Frustration mit einer vertrauenswürdigen Person, um sie zu verarbeiten und eine Lösung zu finden.

Spezifische Tipps für den Umgang mit Frustration im Geschäft:

Identifizieren Sie die Quelle:
Verstehen Sie, was die Frustration verursacht, um besser damit umgehen zu können.

Sprechen Sie darüber:
Besprechen Sie die Frustration mit jemandem, dem Sie vertrauen. Dies hilft, Emotionen zu verarbeiten und möglicherweise eine Lösung zu finden.

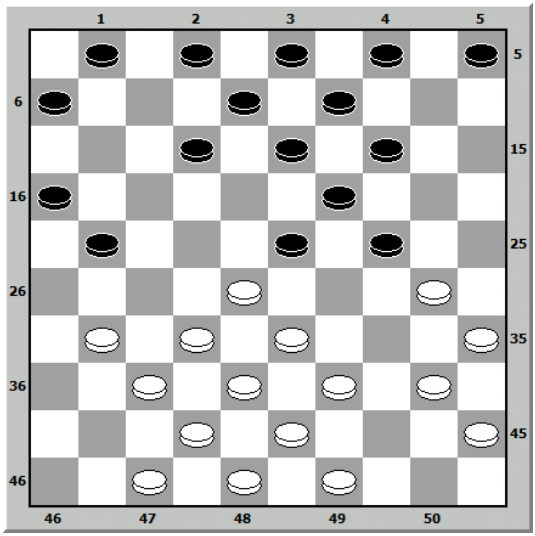
Kanalisieren Sie die Frustration:
Finden Sie eine gesunde Möglichkeit, mit Frustration umzugehen, wie zum Beispiel Bewegung, Schreiben oder besprechen Sie es mit einem Therapeuten.

Konzentrieren Sie sich auf das Positive:
Konzentrieren Sie sich auf die positiven Aspekte Ihres Lebens und Ihrer Arbeit. Dies kann dazu beitragen, das Frustrationsniveau zu reduzieren.

Denken Sie daran, dass Frustration eine normale Emotion ist. Es ist akzeptabel, sich frustriert zu fühlen, solange Sie diese Emotion auf gesunde Weise bewältigen.

## 1.20 Hausgemachte Sorgfalt

"Mit Sorgfalt wird das Ergebnis der Selbststudiums in Bezug auf Eröffnungen, Kombinationen, Opfer usw. im Damespiel angezeigt. Freek Raman schrieb darüber in Das Damespiel von 1939, und es handelte sich um einen schönen Köderzug, den er als schwarzer Spieler in einem simultanen Spiel ausführte. Sein Gegner fiel darauf herein, und dann führte Raman einen wunderschönen Damespielzug aus. Die Position war wie folgt:




Der schwarze Spieler (simultaner Spieler) spielte 14-20, wobei Weiß zum 30-25 verleitet wurde, was geschah, und dann ging Schwarz zu Damen über:

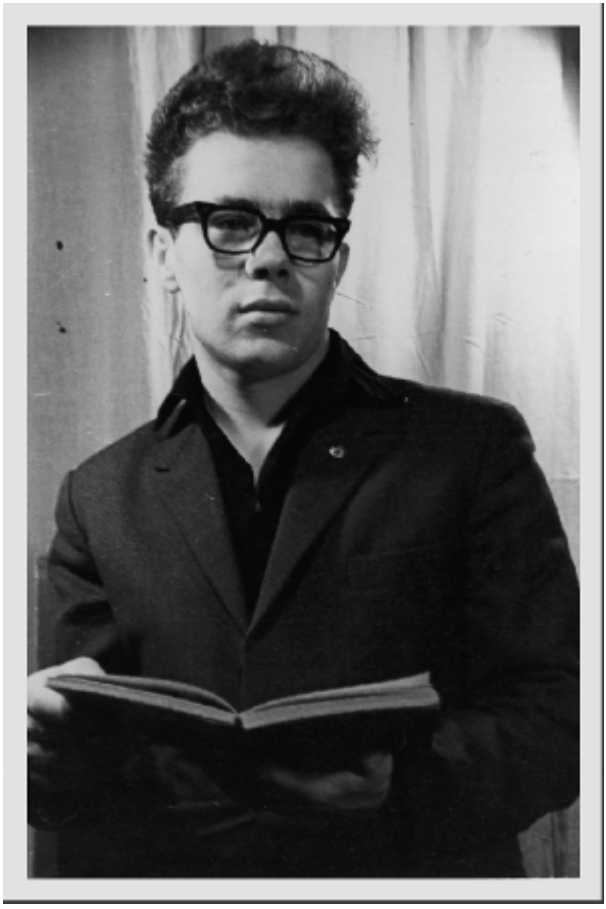
```
01...    14-20 02.30-25 21-27 03.31x22 12-18
04.25x14 18x27 05.32x21 23x41 06.47x36 16x27
07.14x23 24-30 08.35x24 27-32 09.38x27 13-19
10.23x14  9x47
```

Im Jahr 1958 spielte der russische Herausforderer Iser Koeperman gegen den Weltmeister von 1956, den Kanadier Marcel Deslauriers. Die Damespieltheoretiker in unserem Land werden lange über die Eröffnung dieses sechsten Spiels diskutieren, das in Enschede gespielt wurde (wieder ein Unentschieden). Wenn es ihnen nicht gelingt, einen verstärkenden Zug für Weiß zu finden, könnte man treffend von einer Enschede-Variante sprechen. Schließlich galt die Zugfolge des schwarzen Spielers bisher als nicht sehr lobenswert. Koeperman konnte es jedoch nicht ausnutzen. Im Gegenteil, das Gegenteil war der Fall. Die Konsequenz daraus ist entweder, dass Koeperman die Eröffnung nicht gut behandelt hat oder dass einige in unserem Land zu dogmatisch an bestimmten Konzepten festhalten. Hier muss die theoretische 'hausgemachte Sorgfalt' eine Entscheidung bringen. Als wir Deslauriers nach seiner Meinung zu seiner 'neuen Variante' fragten, sah er etwas überrascht aus.

> "Wenn diese Variante als schlecht angesehen wird, bin ich mir dessen nicht bewusst. Wir spielen in Kanada erst seit kurzer Zeit auf dem internationalen 100-Felder-Damier, also haben wir keine Zeit gehabt, Ihre Theorien über Eröffnungen zu studieren. Also spiele ich nach dem kanadischen Ansatz auf dem 144-Felder-Damier. Wenn ich nach Ihrer Meinung kühne Dinge mache, liegt das nur daran, dass ich es nicht weiß, und der Rest scheint mir noch kühner zu sein."

Ein ehrliches Geständnis des Kanadiers. Da Deslauriers trotz all dieser Abenteuer aus der Eröffnung mit einem ausgeglichenen Spiel herauskam, könnte die gezogene Lehre sein, dass einige Dinge viel weniger positiv sind, als die Theoretiker annehmen.

Der Damespielweltmeister von 1960, der 19-jährige Student Tsjegolev, glaubte, dass man Schach und Damespiel früh im Leben, sei es jung oder alt, lernen, studieren und analysieren sollte. "Natürlich spielen natürliches Talent, Ausdauer, Charakter und andere Faktoren eine bedeutende Rolle!"



**Wjatsjeslaw Tsjegolev, 1961**

Im Jahr 1989 spielte Ton Sijbrands ein Match gegen Anatoli Gantwarg, das er mit 7-5 gewann. Er spielte den sowjetischen Rivalen Gantwarg sowohl technisch

als auch taktisch aus. Der 'Kanonier von Minsk' verblich unter den Scheinwerfern der Deventer Schouwburg gegen den erstaunlich vitalen Sijbrands. Von seinen kühnen Worten zuvor - 'Ich habe wieder Hunger, und ohne Hunger kann ich Sijbrands nicht verschlingen.' Jedes Mal bekam Sijbrands die gewünschten Stellungen auf dem Brett, und nach dem sechsten und letzten Spiel sagte die wandelnde Damespiel-Enzyklopädie: "Die Anfangsstellung nach dem vierzehnten Zug ist nur aus einem meiner eigenen Trainingsspiele bekannt, und wir haben diese Variante heute Morgen ausführlich diskutiert." Die Begeisterung von Sijbrands scheint das Ergebnis der perfekten Zusammenarbeit mit seinem jugendlichen Sekundanten Johan Krajenbrink zu sein, der nicht nur großes Engagement zeigte, sondern auch einen erheblichen Beitrag zu diesem Match leistete. Für den echten Damespiel-Enthusiasten erfüllte das Match mehr als die hohen Erwartungen. Sijbrands' Kreativität war eine Augenweide. Er überraschte den Russen fast täglich, und er war auch ständig misstrauisch gegenüber dem 'hausgemachten Fleiß' seines Gegners. Nicht immer gerechtfertigt, wie Krajenbrink sagte: "Gantwarg lässt sich in Positionen bluffen, die wir uns noch nicht einmal angesehen haben."

Harms Wiersmas Fleiß hat sich schließlich ausgezahlt. Lange Zeit schien es, als würde der Fries den Weltmeistertitel im Damespiel verpassen, denn um diesen Titel zu erlangen, musste er Titelverteidiger Anatoli Gantwarg im WM-Rache-Match mindestens einmal überlisten. Wie viel Damespielgewalt Wiersma anfangs auch anwendete, er schien als Herausforderer zu scheitern. Die Erlösung kam erst im fünfzehnten Spiel, nach dem der erschütterte Gantwarg in zwei weiteren Duellen um vier Punkte zurückblieb. Danach eroberte der 28-

jährige Wiersma den Weltmeistertitel endgültig zurück, mit zwei Unentschieden. Genauso wie in Utrecht 1979 endete das Match mit einem 22-18-Sieg für den Friesen. Sein Spiel konnte Damespiel-Enthusiasten fesseln, und das war zweifellos auch dank der Unterstützungsarbeit von unter anderem Sijbrands und Scholma der Fall. Das gesamte Support-Team hat seinen Wert bewiesen, einschließlich des Psychologen.

### 1.20.1 Das Geschäftsleben

Im Geschäftsumfeld gibt es keinen genauen Äquivalenten für den niederländischen Begriff 'huisvlijt', daher müssen wir ihn durch 'Selbstbildung' ersetzen.

Selbstbildung im Geschäftsumfeld umfasst eine breite Palette von Initiativen, durch die Einzelpersonen ihr Wissen erweitern, neue

Fähigkeiten erwerben und innovative Strategien umsetzen können. Dies geht über die konventionelle formale Ausbildung hinaus, da es auf selbstgesteuertes Wachstum und kontinuierlichen Antrieb zur Verbesserung und Erweiterung abzielt. Die Praxis der Selbstbildung im Geschäftsumfeld wird in einer sich ständig verändernden Welt zunehmend relevant und trägt dazu bei, einen Wettbewerbsvorteil aufzubauen und Innovationen zu fördern. Lassen Sie mich meine eigenen Erfahrungen der Selbstbildung während der Abende teilen, die zur Gründung von zwei Unternehmen mit Unterstützung hochqualifizierter Chemiker führten, die später von multinationalen Konzernen übernommen wurden.

Sprachstudium und internationales Wachstum:
Das Sprachstudium ist ein entscheidender Aspekt der Selbstbildung in der Geschäftswelt, insbesondere in einer zunehmend globalisierten Wirtschaft. Das Erlernen neuer Sprachen bietet nicht nur Zugang zu verschiedenen Märkten, sondern erleichtert auch die effektive Kommunikation mit internationalen Kunden, Partnern und Kollegen. Das Beherrschen von Sprachen ermöglicht es Unternehmern und Unternehmen, ihre globale Reichweite zu erweitern und neue Geschäftsmöglichkeiten zu erkunden.

Produktentwicklung und Innovation:
Das Konzept der Produktentwicklung und Innovation illustriert einen wesentlichen Aspekt der Selbstbildung in Unternehmenskreisen. Dies beinhaltet das Erkunden neuer Ideen, das Verständnis von Marktanforderungen und das Konzipieren innovativer Lösungen. Durch Selbstbildung werden Einzelpersonen befähigt, über neue Trends auf dem Laufenden zu bleiben, Marktanalysen durchzuführen und kreativ zu

denken, um Produkte zu schaffen, die einzigartig und wertvoll für Verbraucher sind.

Upcycling und Nachhaltigkeit:
Die selbständige Auseinandersetzung mit Nachhaltigkeit beinhaltet das Suchen nach Möglichkeiten, Abfall zu überarbeiten und wiederzuverwenden. Dies trägt nicht nur zur Erhaltung unseres Planeten bei, sondern bietet auch die Möglichkeit, zusätzliches Einkommen zu erzielen und gleichzeitig das umweltfreundliche Image Ihres Unternehmens zu verbessern.

Digitale Transformation und neue Anwendungen:
Im digitalen Zeitalter ist die Selbstbildung bei der Entwicklung neuer Anwendungen für bestehende Produkte von unschätzbarem Wert. Dies beinhaltet das Verständnis der neuesten technologischen Trends, das Erkunden von Möglichkeiten zur Verbesserung bestehender Artikel oder das Finden völlig neuer Möglichkeiten zu ihrer Nutzung. Es geht

im Wesentlichen darum, herauszufinden, wie technologische Fortschritte das Kundenerlebnis verbessern können.

Vorteile der Selbstbildung im Geschäftsumfeld:
Der Hauptvorteil der Selbstbildung in Unternehmenskreisen besteht in der kontinuierlichen Entwicklung sowohl von Einzelpersonen als auch von Organisationen. Durch kontinuierliches Lernen können Unternehmen Marktveränderungen leichter navigieren und in der sich schnell verändernden Geschäftswelt vorne bleiben. Es geht darum, proaktiv zu bleiben, Trends vorauszusehen und Innovationen zu begrüßen, was für den Erfolg und das Wachstum eines Unternehmens entscheidend ist.

Der Prozess der Selbstbildung im Geschäftsumfeld ist notwendig für den Erhalt von Arbeitsplätzen. Er erfordert Hingabe und eine lebenslange Verpflichtung zum Lernen, gepaart mit Offenheit für Veränderungen und neue Ideen. Er ermöglicht es Einzelpersonen und Unternehmen, sich an eine ständig verändernde Umgebung anzupassen und in einem wettbewerbsintensiven Markt zu gedeihen.

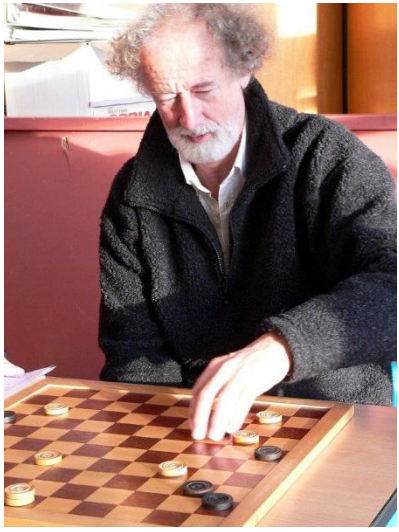
## 1.21 Individualismus

Und so wagen wir uns vor dem Hintergrund dieser komplexen Individualität in den wirbelnden Strom des Individualismus, einer Denkrichtung, die mit feuriger Explosivkraft in die Kluft zwischen dem Individuum und den Massen hinabsteigt. Dieser Fluss von Philosophie und Perspektive stürzt furchtlos über die Klippen persönlicher Interessen und erklärt seine Überlegenheit über die ruhigen Gewässer der Kollektivität. Diejenigen, die in die Flut des Individualismus geraten, tanzen zur Melodie der persönlichen Autonomie und individuellen Freiheit, ihre Bewegungen choreografiert von den Wellen einzigartiger Wünsche und Bedürfnisse. Die fortwährende Suche nach Unabhängigkeit klingt wie ein donnernder Applaus, und der Wettbewerb erhebt sich als Monument für die Fähigkeit des Menschen, das Status quo zu überwinden. Eine Symphonie der Selbstverwirklichung hallt durch jede Ecke der Bühne, während die Ideologie ihr Glaubens-bekenntnis von individuellen Rechten und Freiheit verkündet, das in den Kammern des sozialen Bewusstseins widerhallt.

Zurück zu unserem Damespiel wird das Gruppenspiel in Dameskreisen nicht unter dem Kapitel des Individualismus eingestuft, obwohl die häufig gehörte Behauptung, "Ich kann Dame spielen", darauf hinweist, dass viele, indem sie ihre eigenen Maßstäbe setzen, das Recht des Spielers über das Spiel stellen! Das Gruppenspiel auf hohem Niveau erlaubt keinen Individualismus, ist aber in der Tat die einsamste Form des Damespiels. Schließlich ist ein Damespiel eine streng persönliche Erfahrung; ein einsamer Kampf gegen immer neue

Geheimnisse eines jahrhundertealten Spiels. Neben konkretem Wissen spielen Intuition und Glück eine abstrakte Rolle, und keine Analyse ist in der Lage, diese Gesamterfahrung zu reproduzieren. Eine Erfahrung, die für jeden Spieler anders ist; sonst gäbe es keine Entscheidung.

Was die Dameskomposition betrifft, hat diese Kunst des Damespiels ein individualistisches Image! Ziemlich eigenartig, wenn man bedenkt, dass diese Form des Damespiels einen Ideenaustausch anstrebt, der gemeinsam erforscht wird. Ideen, die auch nach den Sharp Rules (SR) genormt werden sollten. Eine Komposition muss sich an diese etablierten SR halten. Individualismus ist durch die SR ausgeschlossen, was die geringe Anzahl von Damespielern erklärt, die sich mit Dames-komposition befassen!



**Dr. Arie van der Stoep**
**(Einer der besten Damespiel-Problemisten und Historiker der Niederlande)**

Hier sind einige Beispiele, um den Unterschied zwischen Individualismus und Individualität zu verdeutlichen:

**Beispiele für Individualismus:**

Politische Standpunkte:
Eine Person, die fest an den Individualismus glaubt, setzt sich für weniger staatliche Intervention ein und betont individuelle Freiheiten und Rechte, wie minimale Bürokratie und Steuern.

Selbstständiges Leben:
Eine individualistische Person löst möglicherweise lieber Probleme unabhängig, vermeidet Abhängigkeit von anderen und betont persönliche Verantwortung über kollektive Handlungen.

**Beispiele für Individualität:**

Kreative Ausdrucksweise:
Der einzigartige künstlerische Stil eines Malers, Schriftstellers, Musikers, Schachspielers und Damespielers illustriert ihre Individualität, da dieser Stil die persönlichen Eigenschaften und Originalität des Künstlers widerspiegelt.

Persönliche Werte und Interessen:
Einzigartige Werte, Überzeugungen und Interessen, wie Leidenschaft für ein bestimmtes Hobby, eine distinkte Lebensphilosophie oder ein ungewöhnliches Interesse, zeigen ihre Individualität.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass sich der Individualismus darauf konzentriert, individuelle Interessen und Rechte zu fördern, während sich die

Individualität auf die einzigartigen und kennzeichnenden Merkmale bezieht, die jede Person einzigartig machen.

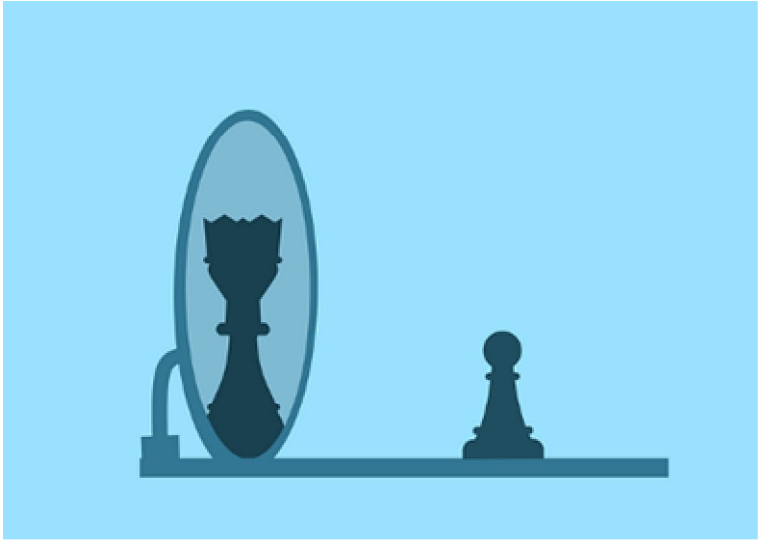
### 1.21.1 Das Geschäftsleben

Es waren einmal zwei Freunde namens Peter und Paul. Peter war eine individualistische Person. Er hatte keine Angst, seine Meinungen zu äußern, auch wenn sie unbeliebt waren. Er hatte auch keine Angst, Risiken einzugehen. Paul war eine kollektivere Person. Ihm lag mehr am Wohl der Gruppe als an seinen eigenen individuellen Interessen. Er war auch eher bereit zu Kompromissen. Die beiden Freunde hatten oft Meinungsverschiedenheiten. Peter fand, dass Paul zu viele Kompromisse einging und seine eigene Meinung nicht genug äußerte. Paul fand, dass Peter zu egoistisch war und die Interessen anderer nicht genug berücksichtigte.

Eines Tages diskutierten Peter und Paul über ein neues Projekt, das ihre Firma starten wollte. Peter war begeistert von dem Projekt und wollte alles tun, um es erfolgreich zu machen. Paul war weniger begeistert und fand, dass das Projekt zu riskant war. Peter und Paul gerieten in eine hitzige Diskussion. Sie schrien sich an und waren nicht bereit, Kompromisse einzugehen. Schließlich entschied der Chef der Firma, das Projekt abzubrechen. Peter war enttäuscht, aber Paul war erleichtert.

Nach diesem Ereignis begann Peter zu erkennen, dass sein Individualismus manchmal Probleme verursachen konnte. Er beschloss, die Interessen

anderer stärker zu berücksichtigen. Paul erkannte auch die Bedeutung, seine eigene Meinung zu äußern, auch wenn sie unbeliebt war. Er beschloss, selbstbewusster zu sein. Peter und Paul blieben Freunde, aber sie lernten, mit ihren Unterschieden umzugehen. Sie lernten, Kompromisse einzugehen und die Interessen des anderen zu respektieren.



Die Botschaft der Geschichte

Die Geschichte von Peter und Paul illustriert, wie Individualismus und Kollektivismus sich gegenseitig beeinflussen können. In diesem Fall führte der Individualismus von Peter zu Konflikten mit Paul. Aber letztendlich führte er auch zu einer Veränderung von Peters Verhalten. Im Geschäftsleben kann der Individualismus eine wunderbare Kraft sein. Er kann zu Innovation und Kreativität führen. Allerdings kann zu viel Individualismus auch Konflikte verursachen, und deshalb muss er mit Kollektivismus ausgeglichen werden. Es ist großartig, wenn Individuen ihre einzigartigen Talente und Fähigkeiten zur Geltung

bringen, aber ohne die Hilfe anderer Mitglieder des Unternehmens bleibt fraglich, ob dies die beste Lösung für das Unternehmen ist. Es ist besser, Kompromisse einzugehen.

Die Eigenschaften von Peter, wie das Äußern seiner Meinung, die Bereitschaft, Risiken einzugehen, und das Streben nach eigenen Zielen, betonen eine individualistische Tendenz. Der Kontrast zwischen Peter und Paul repräsentiert auf gewisse Weise die Spannung zwischen Individualismus und Kollektivismus. Die Entwicklung von Peter und Paul zeigt jedoch eine gewisse Veränderung in ihrer Herangehensweise. Peter beginnt, andere zu berücksichtigen, was auf eine Anerkennung der Bedeutung von Kollektivismus hinweist. Paul wird selbstbewusster und fängt an, seine Meinung zu äußern, was auf eine Entwicklung seiner Individualität hinweist.

Die Geschichte betont den Wert des Gleichgewichts zwischen Individualismus und Kollektivismus. Obwohl sie zunächst die individuellen und kollektiven Perspektiven betont, endet sie mit einem Appell für eine harmonische Synergie zwischen beiden Ansätzen, um eine blühende Unternehmenskultur zu formen.

## 1.22 Individualität

Das Damespiel erfordert eine beträchtliche Menge an Kreativität und Individualität. Damespieler müssen ihre eigenen Strategien und Taktiken entwickeln, um zu gewinnen. Das bedeutet, dass sie ihre eigene einzigartige Denk- und Spielweise kultivieren müssen.

Es gibt viele verschiedene Stile im Damespiel. Einige Spieler sind aggressiv und zielen darauf ab, ihren Gegner schnell zu besiegen. Andere sind eher defensiv und arbeiten daran, ihre Position zu stärken, bevor sie einen Angriff starten. Wieder andere sind kreativer und versuchen, ihren Gegner mit unerwarteten Zügen zu überraschen.

Der individuelle Stil eines Damespielers wird oft von seiner Persönlichkeit geprägt. Aggressive Damespieler sind oft selbstbewusst und wettbewerbsorientiert. Defensive Spieler sind oft geduldig und analytisch. Kreative Damespieler sind oft originell und einfallsreich.

Individualität in der Welt des Damespiels:

Damespielen ist mehr als nur ein Spiel; es ist für viele Menschen ein Lebensstil. Damespieler sind oft leidenschaftlich für das Spiel und verbringen eine erhebliche Menge Zeit mit dem Studium und dem Spielen von Dames.

Damespieler können ihre Individualität auf verschiedene Weisen in der Welt des Damespiels zum Ausdruck bringen. Sie können ihren eigenen

Spielstil entwickeln. Sie können auch ihre eigene Art zu Denken über das Spiel entwickeln.

Zum Beispiel sind einige Spieler an den historischen Aspekten des Damespiels interessiert. Sie vertiefen sich in die Geschichte des Spiels, die verschiedenen Theorien über das Damespiel und das Leben großer Damespieler.

Andere Damespieler interessieren sich für die psychologischen Aspekte des Spiels. Sie tauchen in die Psychologie des Spiels ein, wie Spieler denken und wie Emotionen das Spiel beeinflussen.

Wieder andere sind an den künstlerischen Aspekten des Damespiels interessiert. Sie setzen sich mit der Schönheit des Spiels auseinander, wie Damespieler mit ihren Zügen Kunst schaffen und wie das Damespiel Menschen inspirieren kann.

Eine Geschichte:

Betrachten wir eine Geschichte über die Individualität eines Damespielers und die Individualität in der Welt des Damespiels.

Es war einmal, vor 1900, ein junger Damespieler namens Isidore Weiss. Weiss war ein hoch talentierter Spieler, hatte aber auch einen einzigartigen Spielstil. Weiss war ein sehr kreativer Spieler, der immer nach neuen und unerwarteten Fangzügen suchte.

Weiss' Spielstil war nicht immer beliebt bei seinen Gegnern. Einige Gegner fanden Weiss' Spielstil zu unberechenbar. Sie hatten Schwierigkeiten, Weiss' Züge zu verstehen und vorherzusehen.

Andere Gegner fanden Weiss' Spielstil zu schön, um besiegt zu werden. Sie spielten gerne gegen Weiss, auch wenn sie verloren.

Isidore Weiss war stolz auf seinen einzigartigen Spielstil. Er wusste, dass er sich von anderen Damespielern abhob. Er war entschlossen, seinen eigenen Weg in der Welt des Damespiels zu gehen.

**Isidore Weiss**

Die Geschichte von Weiss zeigt, wie Individualität eine bedeutende Rolle im Sport des Damespiels spielen kann. Weiss war ein erfolgreicher Damespieler, weil er seinen eigenen einzigartigen

Weg ging. Ihm war es egal, seinen eigenen Stil zu entwickeln, auch wenn er nicht jedem gefiel.

Diese Geschichte über Weiss ist nur ein kleines Beispiel dafür, wie Individualität im Sport des Damespiels entstehen kann. Es gibt viele andere Möglichkeiten, wie Spieler ihre Individualität zeigen können.

Die besondere Attraktion des Damespiels besteht darin, dass es die volle Persönlichkeit des Spielers zum Vorschein bringt. Ihre geistige Stärke sowie ihre Schwächen, ihre vollständige Individualität, wird sichtbar.

Seltsamerweise wird trotz der zunehmenden Individualität der niederländischen Gesellschaft in der Literatur über das Damespiel nicht oft über die Individualität des Damespielers diskutiert, und ihr wird sehr wenig Aufmerksamkeit geschenkt.

Im Oktober 1984 gab es eine bedeutende Konfrontation zwischen niederländischen und russischen Damespielern. Jeden Tag standen sie sich in voller Stärke gegenüber, und dabei nahm natürlich die Individualität einen zentralen Platz ein. Schließlich spielte jeder für seine eigenen Chancen, und das zeigte sich in den Ergebnissen.

### 1.22.1 Das Geschäftsleben

Die Individualität der Damespieler mit ihren verschiedenen Spielstilen, die auf Persönlichkeitsmerkmalen basieren, bringt verschiedene Vorteile in der Geschäftswelt, insbesondere im Bereich der Führung:

Kreatives Problemlösen:
Genau wie Damespieler ihre einzigartigen Strategien entwickeln, können Führungskräfte mit Individualität unterschiedliche, manchmal unkonventionelle Ansätze finden, um geschäftliche Herausforderungen anzugehen. Diese Kreativität kann dazu beitragen, innovative Lösungen für komplexe Probleme zu finden.

Flexibilität in der Führung:
Ähnlich wie beim Damespiel, wo verschiedene Spielstile zum Erfolg führen können, können Führungskräfte mit vielfältigen Persönlichkeitsmerkmalen sich an verschiedene Geschäftssituationen anpassen. Diese Anpassungs-fähigkeit kann zu Vielseitigkeit und effektiver Führung in verschiedenen Szenarien führen.

Verbesserte Teamdynamik:
Verschiedene Persönlichkeiten im Damespiel führen zu unterschiedlichen Spielstilen. Ähnlich kann ein Führungsstil, der auf Individualität basiert, die Teamdynamik verbessern, indem er verschiedene Qualitäten und Fähigkeiten der Teammitglieder nutzt.

Innovativer Ansatz:
Genau wie kreative Damespieler ihre Gegner überraschen, können Führungskräfte mit einer ausgeprägten Persönlichkeit die Geschäftsumgebung inspirieren und neue Ansätze für die Geschäftsentwicklung stimulieren.

Die Vielfalt der Spielstile im Damespiel, geprägt von den Persönlichkeiten der Spieler, zeigt, wie eine Vielzahl von Denkweisen und Ansätzen in der Geschäftswelt zu innovativen Perspektiven und erfolgreichen Ergebnissen führen kann.

Die mentalen Fähigkeiten, Strategien und die Streben nach Exzellenz, die beim Damespielen entwickelt wurden, können zum Erfolg in der Geschäftswelt und zur Schaffung innovativer Produkte beitragen. Hier sind einige Aspekte, die anwendbar sein könnten:

Strategisches Denken:
Die im Damespiel entwickelten Strategien wie die vorausschauende Planung, das Antizipieren der Züge des Gegners und das Finden kreativer Lösungen können sich im geschäftlichen strategischen Denken niederschlagen. Dies kann dazu beitragen, innovative Produkte zu entwickeln und globale Ziele zu verfolgen.

Mentale Widerstandsfähigkeit:
Die Fähigkeit, sich auch unter Druck und während langer Spielrunden zu konzentrieren, kann ein wertvolles Gut im Geschäftsleben sein. Diese Widerstandsfähigkeit kann dazu beitragen, bei der Entwicklung neuer Produkte durchzuhalten, insbesondere wenn Herausforderungen und Rückschläge auftreten.

Antrieb zum Erfolg:
Der Ehrgeiz, beim Damespiel zu glänzen, kann einen ähnlichen Ehrgeiz in unternehmerischen Bestrebungen entfachen. Diese Motivation kann dazu führen, nach Exzellenz bei der Entwicklung neuer Produkte zu streben und weltweit zu innovieren.

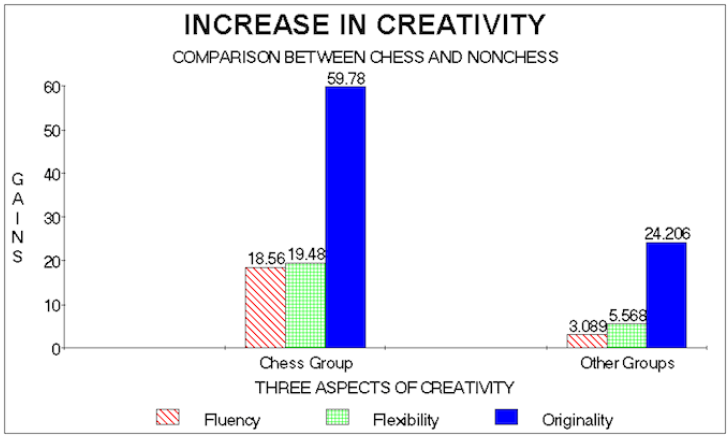
Kreatives Denken:
Die Fähigkeit, neue Strategien beim Damespiel zu entwickeln, selbst nach Beendigung der eigentlichen Praxis des Gedankensports, kann in die Fähigkeit übergehen, innovative Lösungen für die Entwicklung neuer Produkte aus Abfallmaterialien in der Geschäftswelt zu generieren.

Der Wille, an der Spitze der Welt zu stehen, sei es beim Damespiel oder im Geschäft, kann zweifellos eine Rolle im Streben nach der Entwicklung global kreativer Produkte spielen. Diese persönlichen Qualitäten und die Denkweise eines wettkampforientierten Damespielers dürften zum Erfolg bei der Schaffung neuer und innovativer Produkte beitragen.

#### 1.22.1.1 Ein praktisches Beispiel

Oft dachte ich, dass meine Kreativität und die Fähigkeit, etwas zu produzieren, das von anderen nicht getan wurde, aus dem Damespiel stammten. Diese Vorstellung wurde später bestätigt, wie der Schachforscher Robert Ferguson in seiner 1994er Doktorarbeit 'Teaching the Fourth “R” (Reflective Reasoning) Through Chess' anerkannte. Er stellte fest, dass bei Schachspielern drei Aspekte der

Kreativität zunahmen: Fluidität, Flexibilität und Originalität.




Ferguson betonte, dass verbale Fluidität die Fähigkeit einer Person ist, eine große Anzahl von Ideen in Worten auszudrücken. Flexibilität repräsentiert die Fähigkeit einer Person, verschiedene Arten von Ideen zu produzieren und von einem Ansatz zu einem anderen zu wechseln oder verschiedene Strategien zu verwenden. Schließlich ist Originalität die Fähigkeit, Ideen zu generieren, die sich von offensichtlichen unterscheiden. Wenn die Originalität im Schach zunimmt, gilt das Gleiche für Damespieler. Daher sollten wir uns nicht wundern, dass der ehemalige Weltmeister Harm Wiersma in seinem Geschäftsleben so viele seltsame und unerwartete Ideen hatte. Sowohl Wiersma als auch ich waren mit diesen wunderbaren Qualitäten des Damespiels gesegnet.

Ich selbst habe dazu beigetragen, Produkte zu schaffen, die einzigartig in der Welt waren, und konnte neue Anwendungen für neue und alte

Produkte finden, sogar aus Abfallmaterialien. Ich selbst führte wichtige Gespräche mit dem TNO, um eine umfassende Studie über die zulässige tägliche Dosis für unseren neuen Süßstoff aus Orangen durchzuführen. Einige Produkte, die ich jetzt nennen kann:

Neohesperidin Dihydrochalcone (Süßstoff, 1500-mal stärker als Zucker)
L-Rhamnose (verwendet in der Aromaindustrie)
Carnosic acid (natürliches Konservierungsmittel zur Verlängerung der Haltbarkeit von Lebensmitteln)
Naringin wasserlöslich (8 Anwendungen in der Lebensmittelindustrie)

Und das alles abends, weil die Verkäufe tagsüber getätigt werden mussten. Das waren also viele Jahre intensiver Arbeit.

## 1.23 Einsicht

Im Damespiel bezieht sich Einsicht auf die Fähigkeit, Dinge zu sehen, die weiter entfernt sind (geistig). Es ist das klare und gründliche Verständnis vieler Züge in komplizierten Positionen.

**Max Euwe, 1935**

Max Euwe sagte über Schach, dass es neben dem Intellekt auch andere lebenswichtige Qualitäten entwickelt: Geduld, Vorsicht, Einblick in die Pläne des Gegners, aber auch Vorstellungskraft und Mut, wenn nötig.

Es scheint ratsam, über kanadische Damespieler zu sprechen, die auf dem 144-Felder-Brett spielen und möglicherweise einen besseren Einblick haben als Spieler auf den 100 Feldern. Als Ben Springer, der

ehemalige Weltmeister, nach Kanada ging, spielte er gegen Willy Beauregard.

**Willy Beauregard (Foto: FMJD)**

Auf dem großen 144-Felder-Brett wurde er besiegt, während Beauregard eine vollständige Beherrschung des 100-Felder-Spiels zeigte. Von den 5 Spielen auf dem kanadischen Brett (144 Felder) gewann Beauregard 3 Spiele, während 2 Spiele unentschieden endeten. Von den 5 Spielen auf dem 100-Felder-Brett gewann Beauregard 1 Spiel, Springer gewann 1 Spiel und 3 Spiele endeten unentschieden. Das Endergebnis war Beauregard 13 zu 7 Punkte.

Eine unerwartete Situation der Einsicht ereignete sich unter kanadischen Damespielern. Raoul Dagenais besiegte Piet Roozenburg im Jahr 1952.

**Raoul Dagenais, 1952**

Der Großmeister der 144 Felder kam auf einen fremden Kontinent, um sein Glück auf einem Brett zu versuchen, auf dem er nicht spezialisiert war, und führte nach acht Runden immer noch in einem Turnier, an dem die größten Spezialisten des 100-Felder-Bretts teilnahmen. Am Ende verlor Dagenais in der letzten Runde gegen den schwächsten Spieler,

und Roozenburg wurde mit einem Vorsprung von 2 Punkten vor Dagenais Weltmeister. Dennoch hatte Dagenais mit 2 Punkten weniger einen höheren Punktestand im Sonnenborn-Berger-System als Piet Roozenburg mit 29 Punkten. Wenn sie also gleich geendet hätten, wäre der Kanadier aufgrund der S.B.-Punkte Weltmeister geworden.

**Marcel Deslauriers (Foto FMJD)**

Ein weiteres Beispiel für die Einsicht kanadischer Damespieler war Marcel Deslauriers, der Romantiker. Der Weltmeister (1956) Deslauriers war schon in sehr jungen Jahren vom Damespiel fasziniert, nachdem er das Spiel mit vierzehn Jahren von seinem örtlichen Friseur kennengelernt hatte, der ein ausgezeichneter Damespieler war. Der Friseur wurde auch von anderen Damespielern besucht, mit denen Deslauriers gelegentlich spielte und verlor. Aber als er 15 war, gelang es ihm, durch eine überraschende Kombination ein Spiel gegen den stärksten Besucher des Friseursalons zu gewinnen. Dieser Besucher sah Potenzial in dem Jungen und brachte ihn in den Damespielclub, wo Deslauriers in Kontakt mit den größten Spielern seiner Zeit kam. Er machte große Fortschritte, konnte aber noch nicht mit den Starken mithalten. Außer in Schnellpartien, weil jeder seine Einsicht bewunderte. Das würde sich später zugunsten des Standardspiels ändern, denn seine bemerkenswerten Erfolge würden hauptsächlich das Ergebnis seiner unglaublich tiefen Einsicht in komplizierte Positionen sein, die er - ungeachtet aller theoretischen Regeln - lieber auf das Brett setzte.

Vielleicht können das Spielen von Schnellpartien und das Spielen auf dem kanadischen Damespielbrett unsere Einsicht verbessern. Kanadisches Damespiel ist sehr schwierig. Neben tieferen Kombinationen sind auch die Regeln etwas anders. Es wird auf einem 144-Felder-Brett gespielt, und jeder Spieler hat 30 Steine.

Als Wim de Jong 1956 in seiner Heimatstadt Haarlem für die niederländische Meisterschaft geehrt wurde, charakterisierten die folgenden Worte ungefähr die Gedanken über diesen Spieler und seine Einsicht:

"Ihre Spiele lassen uns erschauern. Wenn wir sie nachspielen, geraten wir in ein Gewirr fantastischer Wendungen und komplizierter Varianten, die eine beispiellose Einsicht ins Damespiel erfordern."

**Wim de Jong gegen meinen Lehrer Ed Holstvoogd, während der niederländischen Meisterschaften in 1962**

Es gelang mir, diesen großartigen Damespieler in der Provinzmeisterschaft von Nordholland 1965 zu schlagen, und gegen meinen Mentor Ed Holstvoogd sicherte ich mir knapp ein Unentschieden, was mir einen dritten Platz im Turnier vor diesen beiden starken Damespielern einbrachte, die 1962 die Plätze 1 und 2 in der niederländischen Meisterschaft belegten. Aber das bedeutete auch das Ende meiner Damespielkarriere, weil ich keine Zukunft darin sah, wie ich die Leute bereits Anfang 1964 informierte, dass Sijbrands und Wiersma die zukünftigen Weltmeister sein würden. Zu dieser Zeit lachten die Leute noch herzlich darüber.

Um auf die Leistungen von Wim de Jong zurückzukommen. Nun, dieser großartige Damespieler war zu allem fähig. In der Weltmeisterschaft von 1956 habe ich folgendes über ihn notiert:

> "Was mit Roozenburg passierte, war viel beeindruckender! Er traf auf den niederländischen Meister, De Jong, der kein sehr gutes Match mit seinen vier Nullen gespielt hatte. De Jong war jedoch an diesem Abend in sehr großer Form, und da Roozenburg so bereit war, dem Damespieler aus Haarlem auf seinem Weg ins Land der unbegrenzten Möglichkeiten zu folgen, sah das Publikum ein interessantes Spiel! Darüber hinaus stellte sich heraus, dass De Jong viel mehr über diese besondere Gattung wusste als Roozenburg, und so geschah es, dass der Favorit Nr. 1 ein Stück mit einem Brett voller Material verlieren musste. Danach machte De Jong keine Viertel und nahm die volle Beute mit! Es war ein wirklich beeindruckender Sieg!"

Koeperman, der Mathematiker, war ein ganz anderer Spielertyp als Deslauriers, der nur die große Einsicht mit Deslauriers gemeinsam hatte. Koeperman bevorzugte klare Positionen und handelte dann langsam, unerwartet. In seinem Spiel war er der Typ eines stillen Killers, den wir unter anderem mit dem Schachspieler Vassili Smyslov vergleichen könnten.

### 1.23.1 Das Geschäftsleben

In der Geschäftswelt wird der Begriff "Einsicht" oft verwendet, um die Fähigkeit einer Person zu beschreiben, Situationen, Menschen und Markttrends effektiv zu verstehen und zu erfassen. Es beinhaltet die Fähigkeit, über oberflächliche Informationen hinauszublicken und zugrunde liegende Dynamiken und verborgene Muster zu erkennen. Einsicht im Geschäft hat viel mit strategischem Verständnis und analytischen Fähigkeiten gemeinsam. Hier sind einige Möglichkeiten, wie Einsicht in einem Geschäftskontext wertvoll sein kann:

Intelligente Marktanalyse:
Einsicht ermöglicht es Unternehmern, aufkommende Markttrends zu erkennen, bevor sie Mainstream werden. Dies dient als Leitfaden für strategische Entscheidungen wie das Betreten neuer Märkte, die Schaffung innovativer Produkte oder das Aktualisieren bestehender Angebote.

Wettbewerbsvorteil:
Mit Einsicht in die Züge und Pläne der Konkurrenten können Schwachstellen und Stärken schnell identifiziert werden. Dies bietet einen Wettbewerbsvorteil, da das Unternehmen seine Strategie aufgrund dieser wertvollen Einsichten feinabstimmen kann.

Verfeinertes Beziehungsmanagement:
Einsicht in die Wünsche, Bedürfnisse und Absichten von Kunden und Partnern bildet die Grundlage für bessere Beziehungen und verbesserten Kundenservice. Diese Fähigkeit hilft auch dabei,

proaktiv auf Verschiebungen im Kundenverhalten zu reagieren und zielgerichtete Lösungen anzubieten.

Risikomanagement:
Einsicht kann helfen, potenzielle Risiken und Bedrohungen für das Unternehmen zu identifizieren. Dies umfasst nicht nur externe Faktoren wie Marktschwankungen, sondern auch interne Faktoren wie betriebliche Mängel.

Entscheidungsfindung:
Personen mit Einsicht können komplexe Situationen besser analysieren und verstehen, was zu fundierten Entscheidungen führt. Dies hilft, impulsives Handeln zu vermeiden und eine strategische Herangehensweise an geschäftliche Herausforderungen zu fördern.

Innovation:
Einsicht kann dazu führen, unerfüllte Bedürfnisse oder Chancen auf dem Markt zu identifizieren, was wiederum zu innovativen Produkten, Dienstleistungen und Geschäftsmodellen führen kann.

Die Entwicklung von Einsicht in der Geschäftswelt erfordert eine Kombination aus Beobachtung, kritischem Denken, Empathie, Marktkenntnissen und strategischer Vision. Es kann auch hilfreich sein, Informationsquellen wie Marktforschung, Trendanalyse und Kundenfeedback zu nutzen

## 1.24 Interozeption

Die Aufnahme dieses Wortes ist eine Ausnahme, aber es steht tatsächlich im Zusammenhang mit Dame und dem Leben der Dame, und ein Trainer sollte sich dessen bewusst sein. Ohne Zweifel erweist sich die Vertrautheit mit der Interozeption als wertvolles Werkzeug für einen Damestrainer, besonders im Kontext des Managements und der Beruhigung der Emotionen ihrer Dame-Spieler. Hier sind einige Gründe, warum das Verständnis der Interozeption eine wertvolle Rolle in der Welt des Damentrainings spielen kann:

Emotionales Gleichgewicht:
Damentrainer, die die Feinheiten der Interozeption erfassen, haben die Fähigkeit, ihre Dame-Spieler dabei zu unterstützen, ihre internen Emotionen zu erkennen und zu regulieren. Ob ein Dame-Spieler vor oder während eines Spiels mit Nervosität, Spannung oder Frustration kämpft, ein mit Interozeption ausgestatteter Trainer kann den Spieler dazu anleiten, auf innere Empfindungen zu achten. Dieser fein geleitete Weg kann zu meisterhafter emotionaler Kontrolle führen, bei der Atemübungen und ähnliche Techniken als Schutzschild dienen.

Empathische Interaktion:
Darüber hinaus präsentiert sich ein Trainer, der die Feinheiten der Interozeption enthüllt hat, als erhöhter Kommunikator und verständnisvoller Führer. Indem er empathisch erkennt, dass emotionale Zustände tief in inneren körperlichen Empfindungen verwurzelt sind, geht der Trainer effektiv auf die Anliegen der Dame-Spieler ein und

schafft so eine Umgebung des Supports und des Vertrauens.

**Nationaltrainer Harm Wiersma im Jahr 1994**

Entscheidungsfindung in entscheidenden Momenten:

In den intensiven Momenten des Damenspiels, wenn Züge das Potenzial haben, das Ergebnis zu bestimmen, sehen sich Dame-Spieler mit Entscheidungen von entscheidender Bedeutung konfrontiert. Der Mentor, der die Komplexität der Interozeption beherrscht, erkennt diese entscheidende Notwendigkeit und führt die Spieler zu einer raffinierten Abstimmung auf ihre inneren Empfindungen. Züge werden daher nachdenklich gestaltet, im Einklang mit den Flüstern des Körpers selbst.

Leistung unter intensivem Druck:
Beobachten Sie, wie Dame-Spieler unter dem Druck kritischer Züge und strategischer Überlegungen einen inneren Dialog mit den internen Signalen des Körpers führen. Der mit den Erkenntnissen interozeptiver Fähigkeiten angereicherte Trainer bietet den Spielern den geheimen Schlüssel und bietet ihnen strategische Werkzeuge, um ruhig und fokussiert zu bleiben. Die Bühne des Damenspiels wird zu einer Arena des Mutes und der Entschlossenheit.

Förderung des Wohlbefindens:
Auf diese Weise bauen Trainer, geschmückt mit dem Gewand des interozeptiven Wissens, ein Heiligtum des emotionalen und mentalen Wohlbefindens innerhalb der Damenturniergemeinschaft auf. Die tiefgreifende Wahrheit der internen Körpersignale wird verankert und geehrt, während gleichzeitig eine Atmosphäre der Selbstfürsorge und Kameradschaft gefördert wird. So entsteht eine Umgebung, in der Dame-Spieler nicht nur auf ihr eigenes inneres Gleichgewicht achten, sondern auch ihre

Teamkollegen in ihrem Team mit zärtlicher Zuneigung pflegen.

Letztendlich erweist sich die Interozeption als ein echter Schlüssel für Trainer, die ihre Dame-Spieler zu verbesserter Leistung und emotionalem Wohlbefinden auf dem Damenspielbrett führen möchten. Durch das Verständnis, wie innere Körpersensationen Emotionen und Verhalten steuern, können Trainer eine entscheidende Rolle dabei spielen, ausgewogene und vollständige Dame-Meister zu formen, sowohl physisch als auch mental. Ihre Anleitung überschreitet die Dame-Stücke und erstreckt sich in die Tiefen des mentalen Reiches.

### 1.24.1 Das Geschäftsleben

Interozeption, die interne Wahrnehmung körperlicher Empfindungen, geht über bloße sensorische Wahrnehmung hinaus. Sie umfasst den Herzschlag, die Atmung, die Muskelspannung und sogar die subtilen Schwankungen in der Temperatur, die das menschliche Bewusstsein durchdringen. Dieses komplexe Zusammenspiel interner Signale bildet den Kern unseres Wesens, verankert in einem Netzwerk interner Kommunikation.

In der Geschäftswelt kann die Interozeption ein wertvolles Werkzeug für Fachleute sein. Hier sind einige Gründe dafür:

Emotionales Gleichgewicht:
Interozeption kann dazu beitragen, Emotionen zu regulieren. Die Harmonie zwischen inneren und

äußeren Empfindungen, die uns von unseren eigenen Körpern zugeflüstert wird, fungiert als Führer durch das Labyrinth unseres mentalen Zustands. Die Navigation in diesem inneren Raum kann in Zeiten intensiven Drucks, wie bei einer Präsentation oder einer entscheidenden Konversation, von unschätzbarem Wert sein.

Empathische Interaktion:
Interozeption kann auch dazu beitragen, Empathie für andere zu entwickeln. Indem man die eigenen körperlichen Empfindungen versteht, kann man besser nachvollziehen, wie sich andere fühlen. Dies kann in Beziehungen zu Kunden, Kollegen und anderen Geschäftspartnern nützlich sein.

Entscheidungsfindung in entscheidenden Momenten:
Interozeption kann dazu beitragen, in entscheidenden Momenten bessere Entscheidungen zu treffen. Das Bewusstsein für die eigenen körperlichen Empfindungen ermöglicht es, seiner Intuition besser zu vertrauen. Dies kann in Situationen von Vorteil

sein, in denen schnelles Handeln erforderlich ist oder die Konsequenzen der Entscheidung bedeutend sind.

Leistung unter intensivem Druck:
Interozeption kann dazu beitragen, unter intensivem Druck besser zu performen. Durch das Bewusstsein für die eigenen körperlichen Empfindungen kann man den Stress bewältigen und die Konzentration aufrechterhalten. Dies kann in Situationen nützlich sein, in denen man unter Druck steht, wie bei einer wichtigen Präsentation oder beim Einhalten einer Frist.

Förderung des Wohlbefindens:
Interozeption kann auch dazu beitragen, das Wohlbefinden zu fördern. Die interne Wahrnehmung körperlicher Empfindungen beleuchtet die verborgenen Bedürfnisse unserer Körper. Es ist wie eine Symphonie des Wohlbefindens, ein Instrument, durch das Stress gemildert, Schmerzen kontrolliert und die allgemeine Gesundheit gefördert werden können. Wenn diese interne Kompass verstanden und beachtet wird, enthüllt er die unerforschten Pfade unseres inneren Universums und dient als Führer bei der Suche nach Selbstkenntnis.

Interozeption üben:
Es gibt verschiedene Möglichkeiten, Interozeption zu üben. Hier sind einige Tipps:

Konzentrieren Sie sich auf Ihre Atmung:
Eine der einfachsten Möglichkeiten, Interozeption zu üben, besteht darin, sich auf die Atmung zu konzentrieren. Setzen Sie sich bequem hin, schließen Sie die Augen und legen Sie Ihre Hand auf Ihren

Bauch. Spüren Sie, wie Ihr Bauch steigt und fällt, wenn Sie ein- und ausatmen.

Achten Sie auf Ihre Muskelspannung:
Achten Sie auch auf Ihre Muskelspannung. Gehen Sie durch Ihren Körper und spüren Sie, wie Ihre Muskeln sind. Wo spüren Sie Spannung? Können Sie die Spannung lösen?

Nutzen Sie Ihre Sinne:
Nutzen Sie auch Ihre anderen Sinne, um sich Ihres Körpers bewusst zu werden. Was hören Sie? Was riechen Sie? Was schmecken Sie? Was fühlen Sie?

Fazit:
Interozeption ist eine wertvolle Fähigkeit, die Fachleuten helfen kann, besser zu performen, Empathie zu entwickeln und ihr Wohlbefinden zu fördern. Durch regelmäßiges Üben können Sie Ihre interozeptiven Fähigkeiten verbessern.

# 1.25 Geduld

Der Schachweltmeister Max Euwe, ein bedeutender Dames-Enthusiast, betonte einmal die Vorteile des Schachspiels, die sich auch auf das Damespiel erstrecken:

> "Und das ist die Schönheit des Schachspiels: Es entwickelt nicht nur die Intelligenz, sondern auch die anderen lebenswichtigen Qualitäten: Geduld, Vorsicht, Einblick in die Pläne des Gegners, aber auch Vorstellungskraft und Mut, wenn nötig."

**Maurice Raichenbach bei einem Empfang in Amsterdam mit Dr. Max Euwe, Schachweltmeister, 1. Januar 1937. (Foto FMJD).**

Um etwa vier Uhr nachmittags am Neujahrstag 1937 wandte sich Herr A. van Broek, der Vorsitzende der niederländischen Dames-Föderation, an die Behörden und die Öffentlichkeit. Zunächst begrüßte er den Sekretär, Herrn Boekman, der die Stadt Amsterdam vertrat. Der Vorsitzende bedankte sich auch bei Dr. Max Euwe, der zugestimmt hatte, den

ersten Zug in der Partie zwischen Raichenbach und Vos zu machen. Der Vorsitzende, Herr Van Broek, drückte seine Bewunderung für Dr. Euwe aus, der 15 Tage zuvor den Weltmeistertitel im Schach gewonnen hatte, nachdem er den russisch-französischen Aljechin in einem schwierigen Kampf besiegt hatte, der 80 Tage dauerte.

**Schachweltmeister Dr. Max. Euwe macht den ersten Zug in der ersten Partie zwischen Maurice Raichenbach und Jan Hendrik Vos am 1. Januar 1936. (Foto: FMJD)**

Auch Kinder selbst bemerken die positiven Auswirkungen des Schachspiels, wie kürzlich in einem Bericht von Radio 1 während des Tata Steel Schachturniers enthüllt wurde. "Ich bemerke, dass ich lerne, Geduld zu haben. Früher war ich sehr ungeduldig und wollte Dinge sofort erledigen. Jetzt kann ich besser warten", sagt ein junger Schachspieler.

Das Erlernen von Dames ist nichts, was man aus einem Heftchen lernt, auch nicht, indem man einige Eröffnungen auswendig lernt oder Probleme löst

oder Spiele ohne Erinnerung nachspielt. Um Dames zu lernen, benötigt man vor allem eine gute Portion Geduld, Enthusiasmus, Leidenschaft, Eignung, ein paar gesunde Gehirne und wenig Nervosität. Aber auch beim Schach ist Geduld entscheidend:

> Schach ist ein Spiel, das eine beträchtliche Menge an Geduld erfordert. Selbst jemand, der das Spiel überhaupt nicht versteht, kann das leicht feststellen. Aber man sollte nicht übertreiben. Wenn Sie sich bei Schachwettbewerben umsehen und die Spieler beobachten, könnten Sie sogar zu einer gegenteiligen Meinung kommen. Was für eine nervöse Truppe sie sind: In der Spannung des Spiels treten verschiedene Charakterzüge zutage, die im normalen Leben mehr oder weniger verborgen bleiben. Es steht fest, dass die Qualität der Geduld nicht zuerst auffällt. Wenn Sie eine Person kennenlernen möchten, spielen Sie ein Schachspiel mit ihr!

Der Vorsitzende Mooy des Damesclubs "Gezellig Samenzijn" sprach über die endlose Geduld des jungen Damespielers Ton Sijbrands:

> "Ein besonders starker Spieler mit reinem Talent und einem seltenen Gespür für das Spiel. Ein Junge, der viele Opfer bringt und fast unendliche Geduld hat, um dies zu erreichen."

Der Internationale Großmeister Harm Wiersma sagte Folgendes über Geduld:

> Man muss viel Geduld haben und versuchen, einen sehr kleinen Vorteil aufzubauen", sagte Harm Wiersma. Aber kleine Vorteile reichen oft nicht für den Sieg im Damespiel aus. Denn in diesem mentalen Sport führt die materielle Überlegenheit im Endspiel von einem König und zwei Stücken gegen einen König immer noch zu einem Unentschieden.

Als Wiersma in seinem Weltmeisterschaftskampf gegen Tschizjow engagiert war, wusste er besser als

jeder andere, dass Geduld bei einem Damespiel eine Tugend ist. Immerhin kam in der Weltmeisterschaft von 1981 gegen Anatoli Gantwarg die Entscheidung auch erst am Ende des Spiels.

Saint-Fort sagt in seinem Buch Folgendes zur Beherrschung des Nervensystems:

> "Das Damespiel bietet gesunde Entspannung, die Möglichkeit, neue Kräfte zu sammeln, und entwickelt die Beherrschung des Nervensystems."

Piet Kuipers, ein engagierter Damespieler, der 28 Jahre lang Sekretär des Provinzialen Limburgischen Damesverbandes war, wusste auch sehr gut, was Geduld für einen Damespieler bedeutet:

> "Ja, ja... aber ich versichere Ihnen, dass es nicht immer reine Entspannung ist. Sie sind während eines Spiels intensiv involviert. Sie brauchen auch viel Geduld. Nach vier oder fünf Stunden noch klug zu sein, erfordert ziemlich viel. Langfristig wird es zu einem Erschöpfungskampf. Garantiert."

## 1.25.1 Das Geschäftsleben

Wie im Damespiel stellen wir fest, dass auch im Geschäft die Geduld eine Tugend ist. Geduldige Menschen erreichen ihre Ziele besser als ungeduldige Menschen. Geduldige Menschen akzeptieren Rückschläge und Frustration auf dem Weg zu ihrem Ziel. Sie setzen ihre Bemühungen fort und steigen nicht aus. Sie neigen weniger dazu, etwas zu einem falschen oder ungünstigen Zeitpunkt zu tun, sondern können warten, bis der richtige Moment gekommen ist.

Kundenkenntnisse:
"Zeit ist Geld, aber mit Geduld verkauft man mehr im Geschäft. Der Kunde ist König, und jeder Kunde hat einen anderen Charakter. Es ist ratsam, den Kunden gut zu kennen, ihre Stärken und Schwächen zu verstehen. Geduld lernt man durch das Damespiel, bei dem eine Partie in der Regel 4 Stunden dauert. Es gibt sogar Spiele, die sich auf 6-7 Stunden erstrecken und unsere Geduld auf die Probe stellen.

Geduld mit anderen:
Wir haben immer noch die gleiche Anzahl von Stunden am Tag wie vor einem Jahrhundert, aber so viel mehr zu tun. Und doch nehmen Sie sich einen

Moment für diesen Artikel, erfahren Sie, warum Geduld gut für den Verkauf ist, und entdecken Sie, wie es anders sein kann. Geduld mit anderen spielt dabei eine wesentliche Rolle. Das Sprichwort 'Geduld ist eine Tugend' deutet darauf hin, dass Geduld von den Menschen geschätzt wird. Der Faktor 'Zeit' ist für die Geduld entscheidend. Es fühlt sich an wie ein warmes Bad, wenn sich jemand Zeit für Sie nimmt, besonders wenn Sie wissen, dass die andere Person tatsächlich unter Zeitdruck steht. Menschen, die endlose Geduld oder engelsgleiche Geduld haben, werden mit großer Bewunderung gesprochen. In einer Gesellschaft, in der Eile die Norm ist, ist Geduld keine Selbstverständlichkeit. Auf geschäftlicher Ebene ist Zeit Geld. Folglich sind Organisationen, die wenig Geduld mit Kunden haben, eher die Regel als die Ausnahme.

Zeit und Geduld:
Was wäre, wenn Sie sich Zeit nehmen würden? Früher führte ich ausführliche Telefongespräche mit potenziellen Käufern in den USA, in denen ich geduldig die erheblichen Vorteile unserer Produkte in Bezug auf Qualität und Preis erklärte. Sie waren das nicht gewohnt, aber ich wollte eine Ausnahme sein und gute Informationen für potenzielle Kunden bereitstellen. Die Qualität des Gesprächs steht natürlich im Vordergrund, aber dem Kunden wird auch geholfen, wenn es zu langen Telefonaten führt. 'Und natürlich kostet es Geld, viel Geld', aber ich betrachtete es nicht als Kosten; es war vielmehr eine Investition in die Schaffung treuer Kunden. Außerdem vermied ich mit langen Telefonaten potenzielle lange Reisen in dieses Land.

Investition in den Kundenservice:
Das Hauptziel ist es, den besten Service zu bieten und so nicht nur Kunden, sondern auch unsere

eigenen Mitarbeiter glücklich zu machen. 'Jede Interaktion sollte in einem treuen Kunden enden, damit Sie morgen an uns denken, wenn Sie heute nicht kaufen.' Daher sorgte ich dafür, dass die Proben noch am selben Tag im Labor verschickt wurden, und Kunden sagten uns, dass sie nicht glauben konnten, wie schnell wir diese Proben senden konnten, da dies ihrer Meinung nach in Spanien niemand tat.

Selbstkontrolle und Resilienz:
Der zweite entscheidende Faktor der Geduld ist Ihre eigene Einstellung. Wir sprechen von Geduld als einer Geisteshaltung. Was tun Sie, wenn ein Kunde vorgibt, etwas nicht zu verstehen, und von Ihnen erwartet wird, ruhig zu bleiben? Wie schwer ist es, geduldig etwas zu erklären, wenn die andere Person es wirklich nicht versteht? Was, wenn Sie passiv zusehen müssen, wie ein Kunde wiederholt eine Entscheidung verschiebt? Wie bleiben Sie ruhig, wenn alles anders läuft, als Sie es sich vorgestellt haben? Solche Situationen erfordern viel von Ihrer Widerstandsfähigkeit und sind nicht einfach. Nicht umsonst haben wir Ausdrücke in den Niederlanden wie 'Die Geduld von jemandem testen' und 'Seine Geduld war erschöpft.' Offensichtlich gab es in letzterem Fall nicht mehr viel zu geben. Fazit: Zählen Sie öfter bis zehn Mehr Geduld zu entwickeln ist nicht nur eine Frage der Zeit, sondern vor allem des Lernens, zu ertragen und sich selbst zu kontrollieren.

Übung macht den Meister:
Wir alle wissen, wie das geht. Zählen Sie einfach öfter bis zehn, atmen Sie tief durch, schlucken Sie ein paar Mal oder versuchen Sie, sich einen Moment von der Situation zu distanzieren. Geduldiger zu werden, ist einfach eine Frage der Übung. Und der Geduld.

### 1.25.1.1 Ein praktisches Beispiel

Zwischen 1990 und 2012 arbeitete ich für verschiedene Unternehmen als Berater, und einer der Direktoren beschwerte sich, dass ich nie über das Handy erreichbar war. Ich habe mir nie die Mühe gemacht, mich zu beeilen. Wenn ich mit dem Auto unterwegs war, habe ich nie ans Telefon gegangen. Nach den Verkehrsregeln ist dies verboten – viele machen es immer noch – und ich riet dem Herrn, rechtzeitig eine E-Mail an meine Firma zu schicken, denn ich las sie jeden Tag.

Was die Geduld betrifft, erinnere ich mich an eine Geschäftsreise nach Barcelona. Nach dem Frühstück im Hotel hielt ich ein Taxi auf der langen Allee an. Vielleicht wegen meines ausländischen Aussehens hielt sogar ein Taxi für mich an. Der Fahrer entschuldigte sich und erwähnte, dass er noch nicht gefrühstückt habe, also könne er mir nicht helfen.

Ich sagte ihm, dass das überhaupt kein Problem sei, da ich absolut keine Eile hatte. Der Fahrer verstand das überhaupt nicht; er sagte mir, dass ich der Einzige in Barcelona sei, der keine Eile hatte. Vielleicht interessierte ihn meine Geschichte über die Abwesenheit von Eile und den Verzicht auf Stress, denn am Ende entschied er sich doch, mich zu meinem Termin zu bringen.

## 1.26 Wahrnehmung

Welche Qualitäten benötigt ein erstklassiger Dames-Spieler, um erfolgreich zu sein? Vor allem eine große Portion Talent in Verbindung mit umfassendem Wissen über Dames-Techniken und einem guten Gedächtnis. Allerdings reicht es nicht aus, diese Eigenschaften nur zu besitzen, um sorgenfrei Dames zu spielen, da die Umgebung und die allgemeine Atmosphäre das Spiel des mentalen Athleten beeinflussen können.

Schach und natürlich auch Dames sind auch förderlich für die Gehirnentwicklung und das Gedächtnis. Der Hauptgrund, warum Schach für das Gedächtnis ausgezeichnet ist, liegt darin, dass man, um es zu beherrschen, lernen muss, sein Arbeitsgedächtnis zu erweitern, um einen Plan für verschiedene Angriffsmanöver zu entwickeln, während man sich gleichzeitig daran erinnert, wie der Gegner auf jeden dieser Züge reagieren könnte. Die Verbesserung des Arbeitsgedächtnisses erhöht den IQ, weil man mit dem denkt, was man im Arbeitsgedächtnis behält. Je mehr man behalten kann, desto genauer kann man denken.

Spiele wie Schach und sicherlich auch Dames fordern das Gehirn heraus und stimulieren das Wachstum von Dendriten, die für die Übertragung von Signalen verantwortlich sind, die von Neuronen ausgehen. Je größer die Anzahl der Dendriten ist, desto besser wird die neuronale Kommunikation im Gehirn, und sie beschleunigt sich. Andererseits fördert die spielerische Teilnahme an Wettbewerbsaktivitäten auch die Bildung neuronaler Synapsen. Diese

Verbindungen ermöglichen die Verbesserung der Denkgeschwindigkeit und -effizienz.

Eine der bemerkenswerten Qualitäten, die erstklassige Dames-Spieler besitzen, ist ihr beispielloses visuelles Gedächtnis. Spieler wie Piet Roozenburg und Wim Huisman konnten etwa sieben oder acht Spiele gleichzeitig "blind" spielen, ohne ein Brett vor sich zu haben. Später sahen wir andere Dames-Spieler wie Ton Sijbrands mit 32 blinden Spielen im Jahr 2014 und Prosman mit 30 blinden Spielen im Jahr 2012.

**Vater und Mutter Wiersma gratulieren Harm zu seinem Weltmeisterschaftssieg 1976**
**(Fotocollectie Anefo - Nationaal Archief)**

Nach Piet Roozenburg tauchten Prodigien wie Ton Sijbrands und Harm Wiersma auf. Der Begriff "Prodigien" wurde seit 1963 von Reportern verwendet. Harm Wiersmas Vater war jedoch dagegen und wollte nicht, dass sein Sohn ein Wunderkind genannt wird. Dieser Fünfzehnjährige,

der 1968 mit seinem fotografischen Gedächtnis unter den sechs besten Spielern der Welt stand und daher nicht als Wunderkind galt, sagte:

> "Wenn ich die Augen schließe, kann ich mehr als fünfzehn oder zwanzig Züge im Voraus berechnen, inklusive Variationen. In der Praxis ist das normalerweise nicht notwendig, aber ich kann es."

Er bewies seinem Vater tatsächlich, dass er zu dieser Zeit ein schwieriges Spiel blind spielen konnte. Beim Spielen gegen die Großmeister internationaler Turniere schloss Harm oft die Augen. Er sah viel mehr als wenn er die Augen auf dem Brett behielt.

| Pl | Name | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | Pt | SB |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **1** | Harm Wiersma | **X** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | **11** | 74 |
| **2** | Piet Roozenburg | 0 | **X** | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | **10** | 52 |
| **3** | Ton Sijbrands | 0 | 2 | **X** | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | **9** | 57 |
| **4** | Anton Schotanus | 1 | 0 | 1 | **X** | 1 | 1 | 1 | 2 | **7** | 42 |
| **5** | Jan Bom | 1 | 0 | 0 | 1 | **X** | 1 | 1 | 2 | **6** | 34 |
| **6** | Wim van der Sluis | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | **X** | 0 | 2 | **5** | 28 |
| | Fred Ivens | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | **X** | 1 | **5** | 26 |
| **8** | Oebele Hoekstra | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | **X** | **3** | 25 |

Mit fünfzehn war er in der dritten Klasse der MAVO (eine Art Sekundarschulbildung in den Niederlanden). Auf seinem Osterzeugnis waren seine

Noten: Algebra 8, Geometrie 6, Sprachen drei Sechsen und eine Sieben. (Die Sprachen waren Niederländisch, Englisch, Deutsch und Französisch). Er war nie der Beste in seiner Klasse, aber sein außergewöhnliches Talent lag im Dames, wie ein Ergebnistableau aus einem Trainingswettbewerb von 1968 in Leeuwarden deutlich die Stärke des jungen Harm zeigt, da er sogar Ton Sijbrands besiegte.

Roozenburg war zuvor Autor verschiedener Dames-Kurse an den Leidschen Bildungseinrichtungen, und er erwähnte: "Ich habe drei Kurse geschrieben, einen für Anfänger, einen für fortgeschrittene Spieler und einen für starke Spieler. Der letzte Kurs ist für Menschen, die in der Lage sind, eine Provinzmeisterschaft zu gewinnen. Wie lief es mit Harm und Ton? Sie blätterten durch die ersten Kurse, und dann wussten sie, was darin war. Sie begannen, den letzten Kurs zu studieren. Außerdem haben sie ein visuelles Gedächtnis. Ich bin überzeugt, dass sie auch heute noch spielend die Spiele reproduzieren können, die sie an diesem Wochenende gespielt haben. Sie können sich mühelos daran erinnern. Wenn ich ihnen ein Spiel vorlege, wissen sie: 'Oh, das hat so-und-so gespielt, und es ist an so-und-so einem Ort passiert.'"

1992 tauchte Harm Wiersma häufig in seine frühen Erinnerungen ein. Die sechs Weltmeistertitel, die er in seiner langen Karriere errungen hat, kommen nicht als klare Meilensteine in einem oft unsicheren, sogar dunklen Damenleben in den Sinn. Nein, die schönste Erfahrung ist immer noch die, als er als zehnjähriger Junge, der kaum die Grundlagen des Spiels begriff, den Jugendsieger Govert Westerveld besiegte. Es ist bezeichnend, dass er sofort hinzufügt, dass Westerveld jetzt ein erfolgreicher Unternehmer in Spanien ist.

Saint-Fort stellt in seinem Buch über das Gedächtnis folgendes fest:

> Das Dames-Spiel entwickelt und stärkt bei Praktizierenden Qualitäten, die im täglichen Leben sehr nützlich sind: Es übt die Vorstellungskraft, das Gedächtnis und die Kreativität aus.

Eines ist klar; Dames-Spieler auf höchstem Niveau haben ein unglaublich gutes Gedächtnis. Sie können ihre eigenen Spiele von vor einigen Jahren wiederholen oder sich an bestimmte Positionen von vor 30 Jahren aus dem Gedächtnis erinnern.

Die Gehirne von zweisprachigen Personen unterscheiden sich physisch ein wenig von denen einsprachiger Personen: Bestimmte Teile des Gehirns, die mit der Sprache zusammenhängen, sind robuster oder haben sich in der Art und Weise geändert, wie sie mit anderen verbunden sind. Und diese physischen Veränderungen sind das Ergebnis der wiederholten Verwendung der Werkzeuge, die unsere Gehirne ständig nutzen, um alles um uns herum zu interpretieren, bekannt als kognitive Prozesse. Die vier grundlegenden Prozesse sind Wahrnehmung, Gedächtnis, Aufmerksamkeit und Emotion. Das Sprechen oder Leben in verschiedenen Sprachen übt diese kognitiven Prozesse weiter aus.

### 1.26.1 Das Geschäftsleben

Gedächtnis ist eine entscheidende kognitive Eigenschaft, die bedeutende Vorteile in der Geschäftswelt bringen kann. Hier sind einige Aspekte, in denen ein gutes Gedächtnis wertvoll sein kann:

Kundenbeziehungen:
Das Erinnern von Kundendetails, von Vorlieben bis zu vergangenen Interaktionen, hebt Kundenbeziehungen auf ein höheres Niveau. Die Fähigkeit, persönliche Informationen anzuwenden, zeigt Engagement und führt zu einem individuelleren Service.

Networking:
In geschäftlichen Umgebungen ist Networking von großer Bedeutung. Ein gutes Gedächtnis für Namen, Gesichter und relevante Geschäftsdetails kann beim Aufbau und der Pflege wertvoller Geschäftsverbindungen helfen.

Entscheidungsfindung:
Die Fähigkeit, sich während Entscheidungsprozessen an wichtige Informationen zu erinnern und sie abzurufen, ist wesentlich. Sie ermöglicht es Einzelpersonen, relevante Daten für fundierte Entscheidungen und strategische Planung zu verwenden.

Präsentationen und Verhandlungen:
Ein gutes Gedächtnis ist vorteilhaft bei Präsentationen und Verhandlungen. Ein scharfes Gedächtnis ermöglicht die mühelose Präsentation von Fakten, Zahlen und anderen relevanten Informationen, was die Überzeugungskraft und Glaubwürdigkeit steigert.

Lern- und Entwicklungsmöglichkeiten:
In der Dynamik des Geschäftslebens ist kontinuierliches Wachstum unerlässlich. Ein scharfes Gedächtnis erleichtert das Erlernen neuer Fähigkeiten, das Verfolgen von Markttrends und das mühelose Verwalten von Geschäftsinformationen.

Projektmanagement:
Beim Management von Projekten ist das Erinnern von Fristen, Meilensteinen und anderen Projektinformationen entscheidend. Es trägt zu einem effektiven Projektmanagement bei und steigert die Gesamteffizienz der Geschäftsaktivitäten.

Für diejenigen, die ihr Gedächtnis stärken möchten, stehen verschiedene nützliche Techniken zur Verfügung, wie Wiederholung, Assoziation, Visualisierung und die Erstellung von mentalen Strukturen. Darüber hinaus können technologische Tools für das Datenmanagement und Erinnerungen im Geschäftsumfeld wertvoll sein.

### 1.26.1.1 Ein praktisches Beispiel

"In der Dynamik der Geschäftswelt, wo Zeit gleich Geld ist und Kundenzufriedenheit höchste Priorität hat, steht das Gedächtnis oft im Mittelpunkt als stille, aber unglaublich mächtige Trumpfkarte. Das Dames-Spiel hat mein Gedächtnis und meine Denkschnelligkeit geschärft und sich in meiner beruflichen Laufbahn als unschätzbar wertvoll erwiesen.

Während meiner Beteiligung an der Gründung eines neuen Extraktionsunternehmens arbeitete ich mit zwei Chemikern und einer Verkäuferin namens Ana zusammen. Ich möchte die Geschichte dieser ehemaligen Kollegin teilen, die als einfache Verkäuferin begann und schließlich zur besten Verkäuferin im Unternehmen aufstieg.

Die spanische Ana, eine unermüdliche Verkäuferin, verstand wie keine andere, dass sich das Erinnern von Kundendetails auszahlen konnte. Während ihrer geschäftlichen Abenteuer auf Messen merkte sie sich nicht nur die Namen ihrer Kunden, sondern auch deren Vorlieben, vergangene Gespräche und sogar

persönliche Ereignisse, die sie beschäftigten. Dieser Reichtum an Informationen war der Schlüssel zum Aufbau aufrichtiger, bedeutungsvoller Beziehungen.

Mit ihrem scharfen Gedächtnis hatte Ana einen unverwechselbaren Vorteil beim Anbieten ihrer Produkte. Bei jeder Interaktion konnte sie ihren Kunden persönliche Aufmerksamkeit schenken, was zu einer unverkennbaren Vertrauens- und Loyalitätsbindung führte, die die Zeit überstand.

In ihren Augen war der Verkauf von natürlichen Extrakten eine Fusion von Projekten, Daten und Zielen. Ihre scharfe Erinnerung an die feinsten Details, Verkaufspreise und Rabatte ermöglichte es ihr, schnellere und durchdachtere Entscheidungen zu treffen. In Meetings verblüffte sie ihre Kollegen, indem sie mühelos spezifische Umsatzzahlen und Fakten auflistete, die andere vergessen hatten, und ebnete so den Weg zum Erfolg.

Ihr Gedächtnis war jedoch nicht nur ein Speicherplatz für Informationen; es war ihre persönliche Visitenkarte. Die Tatsache, dass sie immer den richtigen Namen kannte, nicht nur des Käufers eines Unternehmens, sondern auch deren Einkäufe und Qualitätsvorlieben, beeindruckte bei Geschäftstreffen und legte den Grundstein für den Ausbau ihres Netzwerks.

Es war keine Magie, kein Geschenk von oben. Ana verstand den Wert ihres Gedächtnisses und investierte Zeit und Mühe, alles über die Produkte zu wissen. Sie konzentrierte sich bewusst darauf, was sie sich merken wollte, nutzte verschiedene Unterlagen und wiederholte Informationen regelmäßig, wodurch ihr Gedächtnis zu ihrem größten Verbündeten im Geschäft wurde.

Anas Gedächtnis half nicht nur dabei, Erfolg zu erzielen, sondern öffnete auch Türen zu einer Welt verbesserte Kommunikation, gesteigerter Effizienz, unerschütterlichem Vertrauen und durchdachter Entscheidungsfindung. Für sie war ein gutes Gedächtnis nicht nur eine Fähigkeit; es war eine strategische Waffe auf dem Spielfeld des geschäftlichen Erfolgs, wie sich in ihrem hohen Gehalt widerspiegelte.

Diese Geschichte zeigt, wie ein gutes Gedächtnis eine Schlüsselrolle dabei spielen kann, sich in der komplexen Welt des Geschäfts zu bewegen und zum Erfolg und Wachstum in einer wettbewerbs-intensiven Geschäftsumgebung beizutragen.

## 1.27 Artikulierens von Ideen

Das Konzept des "Artikulierens von Ideen" ist im Schachspiel weit verbreitet und dient als Leitprinzip für Anfänger, ohne in spezifische Details einzusteigen. Es scheint, dass diese Spieler in diesem Kontext einfach Texte aus einer anderen Sprache übersetzen.

Ton Sijbrands leistete jahrelang einen bedeutenden Beitrag, indem er seine Ideen in Magazinen und Partieanalysen im Volkskrant ausdrückte. Diese Methode vermittelte ein umfassendes Verständnis von Stellungen, und viele schätzten seinen akribischen Ansatz zur Zuganalyse.

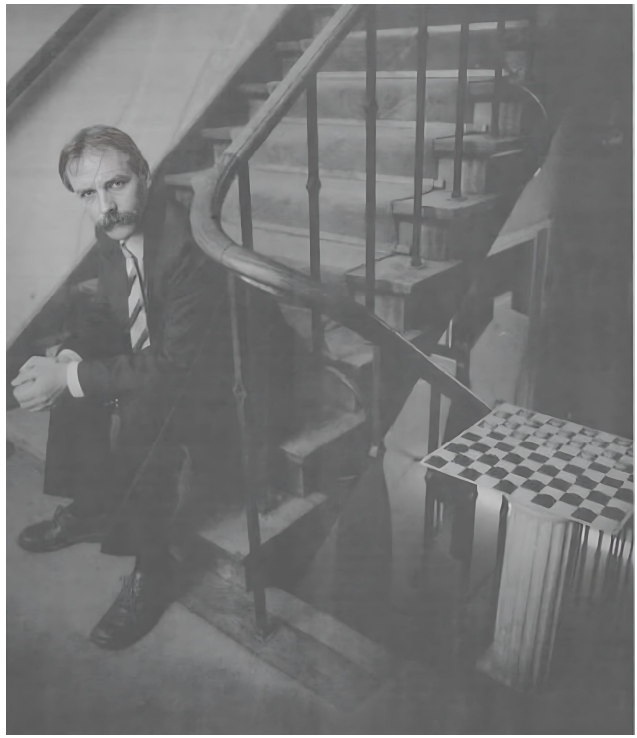
Während meiner Teilnahme an der niederländischen Jugendmeisterschaft 1963 wurden die ersten drei Runden in Utrecht gespielt. In einer speziellen Stellung gegen Gerrit Baas dachte ich zunächst, ich hätte eine gute Position, aber es stellte sich als Irrtum heraus. Nach einigen Zügen befand ich mich sogar im Nachteil. Trotzdem kämpfte ich weiter, und nach einem anstrengenden Spiel von über 5 Stunden gelang es mir zu gewinnen. Es war das dritte Spiel, das an einem Samstagnachmittag gespielt wurde, und alle Teilnehmer gingen nach Hause. Am folgenden Montag war ich früh in Apeldoorn. Ich fragte den ehemaligen Weltmeister Piet Roozenburg nach seiner Meinung zu meiner Stellung und ob es noch Möglichkeiten gab, einen Figurenverlust zu vermeiden. Roozenburg holte schnell seinen Kollegen Geert van Dijk mit ins Boot, und gemeinsam analysierten sie die Stellung gründlich. Was mich beeindruckte, war, wie Piet Roozenburg als erfahrener Spieler seine Ideen artikulieren

konnte, was es einem weniger erfahrenen Spieler wie mir ermöglichte, von ihnen zu lernen. Ein weiterer Vorteil dieser Zusammenarbeit bestand darin, dass sie uns half, uns besser kennenzulernen. Teilnehmer, die vielleicht nie einen Grund gehabt hätten, miteinander zu sprechen, wurden ermutigt, zusammenzuarbeiten. Während des Mittagessens wurde sogar deutlich, dass Ir. Geert van Dijk mir beigebracht hat, Rotwein zu trinken. Seitdem trinke ich hier in Spanien seit über 50 Jahren Rotwein und habe oft an diesen Damespieler gedacht.

**Ir. Geert van Dijk, 1966**

Laut dem niederländischen Damesverband war Harm Wiersma 1994 der beste Dames-Propagandist in den Niederlanden, aber eine solche Anerkennung kommt nicht ohne jahrelange harte Arbeit. Es lohnt sich also, mehr über Wiersma und seinen Beitrag zum Dames zu erfahren. 1977 hatte Wiersma bereits verschiedene Dinge im Dames ausprobiert, um es populärer zu machen und Mitglieder zu gewinnen:

"Ich habe wirklich alles mit Dames probiert", sagte der Fries. "Verrückte Dinge während simultaner Sitzungen. Zuschauer Probleme lösen lassen, während sie mich bei der Arbeit sahen. Das sollte inspirieren, oder? Denn sie kommen extra in eine Halle dafür. Es scheint mir nicht ansprechend, einfach alleine zwei bis drei Stunden herumzulaufen. Dann lasse ich die Leute nachdenken und gebe ihnen etwas zurück in Form von Preisen. Aber wenn Sie denken, dass dadurch Damesvereine wachsen, stellt sich heraus, dass das nicht der Fall ist. Grundsätzlich bin ich eine Art Aushängeschild, das sie überall hinbringen können, wo sie wollen. Einige gehen große Mühen, um es einzurichten, aber wenn es soweit ist, sind sie zu müde, um Ergebnisse zu erzielen. Saat ohne Ernte."



**De zakenman Harm Wiersma, 1994**
**(Foto: Sake Elzinga)**

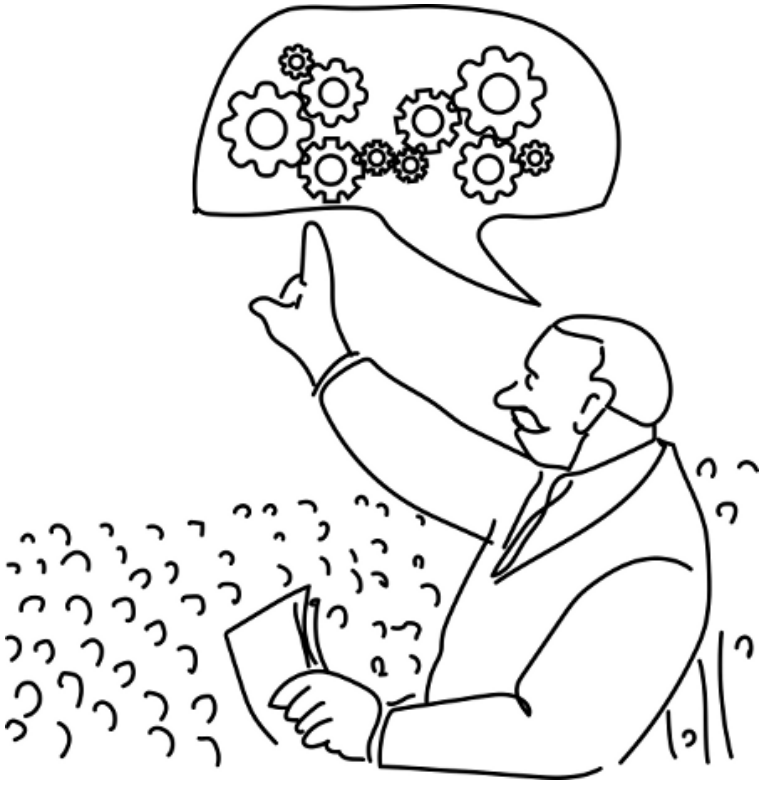
Irgendwann im Jahr 1984 zog sich Wiersma aus dem Dames zurück und widmete sich mindestens 8 Jahre lang dem Geschäft, aktiv zwischen Russland und den Niederlanden. Er blieb jedoch der Trainer des Königlich Niederländischen Damesverbandes (KNDB). Im Jahr 1992 sehen wir ihn nicht nur als Trainer des niederländischen Damesverbandes, sondern auch wieder aktiv Dames spielen. Mehrere Unternehmen waren bereit, finanziell beizutragen, vorausgesetzt, der sprachbegabte Wiersma (er beherrscht mindestens 6 Sprachen) würde wieder aktiv Dames spielen, und er sprach unter anderem fließend Russisch. Dank seiner erworbenen Geschäftserfahrung war es für Wiersma viel einfacher, Sponsoren für den Damesport zu finden. Was bei diesem Trainer auffiel, war sein aktives Engagement bei der Artikulation und Formulierung von Ideen. Ihm fiel es nicht schwer, seine innovativen Ideen und neuen Strategien während seiner Trainingseinheiten an seine Schüler weiterzugeben.

## 1.27.1 Das Geschäftsleben

Das Konzept des "Artikulierens von Ideen" beim Schach bezieht sich auf die Fähigkeit, Gedanken, Strategien und Pläne klar und prägnant im Zusammenhang mit den Zügen auszudrücken, die Sie spielen möchten. Übertragen auf die Geschäftswelt ist dieses Prinzip entscheidend für eine effektive Kommunikation und die strategische Umsetzung von Plänen. In der Geschäftswelt ist es von größter Bedeutung, Ihre Ideen klar und

überzeugend zu präsentieren, um andere von Ihren Ansichten, Strategien und Zielen zu überzeugen.

Hier sind einige relevante Elemente im Geschäftskontext:



Klare Kommunikation:
Die Fähigkeit, Ihre Gedanken und Ideen klar und prägnant zu artikulieren, ist entscheidend. Es beinhaltet die Verwendung einer Sprache, die für die beabsichtigte Zielgruppe verständlich ist, und die Vereinfachung komplexer Konzepte für eine einfache Erklärung.

Strategisches Denken:
Im Einklang mit Schachstrategien ist strategisches Denken im Geschäft unerlässlich. Sie müssen lang- und kurzfristige Ziele identifizieren und Wege finden, sie zu erreichen.

Überzeugungskraft:
Die Kraft der Überzeugung ist entscheidend. Es geht nicht nur darum, Ideen auszudrücken, sondern auch darum, andere von der Wertigkeit Ihrer Ideen und Strategien für das Unternehmen zu überzeugen.

Zusammenarbeit und Führung:
Effektive Zusammenarbeit bedeutet, den anderen Teammitgliedern zuzuhören und ihre Ideen gemeinsam zu studieren. Oft zeigt dieser Prozess, dass ihre Ideen ebenfalls Verbesserungen enthalten. Typischerweise führt die Anwendung dieser gemeinsamen Ideen zu den besten Ergebnissen. Diese Herangehensweise motiviert die Menschen in ihrer Arbeit.

Umsetzung und Aktionsplan:
Neben der Artikulation von Ideen ist es wichtig, einen klaren Aktionsplan vorzustellen. Ein solcher Plan umreißt die Schritte, Verantwortlichkeiten und Zeitpläne zur Verwirklichung dieser Ideen.

Durch die effektive Anwendung von "Ideen artikulieren" in der Geschäftswelt können Sie andere inspirieren, die Teamarbeit fördern und auf konkrete Ziele hinarbeiten. Dies trägt zu einer effektiven und produktiven Organisationskultur bei, in der klare Kommunikation und das Verständnis von Strategien für den Erfolg unerlässlich sind.

## 1.28 Resilienz

Resilienz ist die Fähigkeit, Rückschläge ohne den Verlust von Mut zu überstehen. Es bedeutet, in der Lage zu sein, einen Schlag einzustecken.

Die Resilienz von Isidore Weiss war besonders bemerkenswert. Sein letzter Auftritt war bei der Weltmeisterschaft von 1912, und er nahm 1928 erneut teil, übersprang jedoch die von 1925. Angesichts seiner sehr schlechten Platzierung bei der Meisterschaft von 1928 dachten die Leute, Weiss sei zu alt und könne nicht mehr performen. In der Weltmeisterschaft von 1931 bewies er jedoch erneut, dass er immer noch zu den Besten gehörte. Er sicherte sich den dritten Platz, hinter Fabre und Bizot, aber vor Maurice Raichenbach, der den vierten Platz belegte, aber Weiss zuvor besiegt hatte. Weiss war der Mentor von Maurice Raichenbach, der 1933 Weltmeister wurde.

J. W. van Dartelen schrieb folgendes über Weiss in Bezug auf die Weltmeisterschaft von 1928:

> Das Ergebnis des Veteranen Isidore Weiss, Träger des Weltmeistertitels von 1894 bis 1912, mag viele überrascht haben. Wir hätten nie gedacht, dass dies das Ende des einst gefürchteten Weiss sein würde. Er schreibt sein Scheitern dem Umstand zu, immer Handicap-Partien in Paris gegen viel schwächere Gegner gespielt zu haben, denen er in der Regel einen oder mehrere Züge vorgab. Dies führte dazu, dass seine Spielstärke abnahm, anstatt sich zu verbessern. Dennoch haben wir den Eindruck, dass ihm die Last der Jahre zu schaffen macht. In seinem Alter (64) ist es nicht einfach, gegen Personen antreten zu müssen, die 30 bis 40 Jahre jünger sind und sich im besten Alter befinden. Außerdem hat das Damespiel in den letzten zehn Jahren erhebliche Fortschritte gemacht,

> und dieser Fortschritt hat Weiss überholt. Er will, aber er kann nicht mehr. Weiss wird zu alt, und das sagt alles! Dennoch bewundern wir diesen Veteranen, der sich unter diesen Umständen als fairer Spieler erwiesen hat. Er verliert mit einem Lächeln und gibt seinem Sieger alle Anerkennung. Ja, selbst in der Niederlage ist der kleine Weiss ein großer Mann!

Saint-Fort schreibt in seinem Buch Folgendes über Resilienz:

> Der erfahrene Damespieler entwickelt im Laufe der Zeit eine erhebliche Resilienz.

Ende der 70er und Anfang der 80er Jahre war sie als Ludmilla Sochnenko eine der besten Damespielerinnen der Welt. Sie gewann den Welttitel 1980 in ihrer Heimatstadt Minsk. Inzwischen änderte sie ihren Namen in Ludmilla Meijler und debütierte bei den niederländischen Damenmeisterschaften. Laut Meijler muss ein Champion übermäßig gewinnorientiert sein, keine Angst vor seinem Gegner haben und genug Resilienz besitzen, um nach einer verlorenen Partie zurückzukehren. Aber am wichtigsten ist laut Meijler die Fähigkeit, seine Emotionen zu kontrollieren. "Man muss hart zu sich selbst sein." Sie gibt zu, dass Dames ein introvertierter Sport ist.

Koeperman, der "Dekan" der russischen Delegation im Jahr 1970, war 48 Jahre alt, schien aber weit davon entfernt, ausgeschieden zu sein. Im Gegenteil, er zeigte eine enorme Resilienz. Nach seiner bedeutenden Niederlage 1969 im Match gegen Andreiko (17-23) hatte er sich 1970 in Monte Carlo bemerkenswert erholt. In diesem europäischen Turnier sicherte er sich den ersten Platz, zusammen

mit Ton Sijbrands, aber das Sonneborn-Berger-System gab Koeperman 341 Punkte und Sijbrands 316. Obwohl Koeperman seinen signifikanten Vorteil von vor einigen Jahren verloren hatte, blieb er ein gefürchteter Gegner.

**Iser Koeperman, 1976**

Ein weiterer Damespieler mit dem richtigen Charakter war Wim de Jong aus Haarlem, der viele Rückschläge hatte, aber viel mehr Geduld zeigte. Hinter dem Sportsgeist und seiner unglaublich hohen Resilienz verbarg sich ein wahrer Kampfgeist, der weder Freund noch Feind schonte. Wie der ehemalige Weltmeister Piet Roozenburg 1956

erlebte, als er von De Jong um den Weltmeistertitel geknockt wurde. 1962 wurde Wim de Jong niederländischer Meister, und mein Mentor Ed Holstvoogd belegte 1962 den zweiten Platz. 1965 hatte De Jong einen Rückschlag bei der Provinzialmeisterschaft von Nordholland und sicherte sich nur den 6. Platz. Wie bereits erwähnt, hatte Wim de Jong eine große Resilienz, und das zeigte sich ein Jahr später, als er den zweiten Platz bei der Provinzialmeisterschaft 1966 hinter Ton Sijbrands belegte und erneut an der nationalen Meisterschaft teilnehmen konnte.

## 1.28.1 Das Geschäftsleben

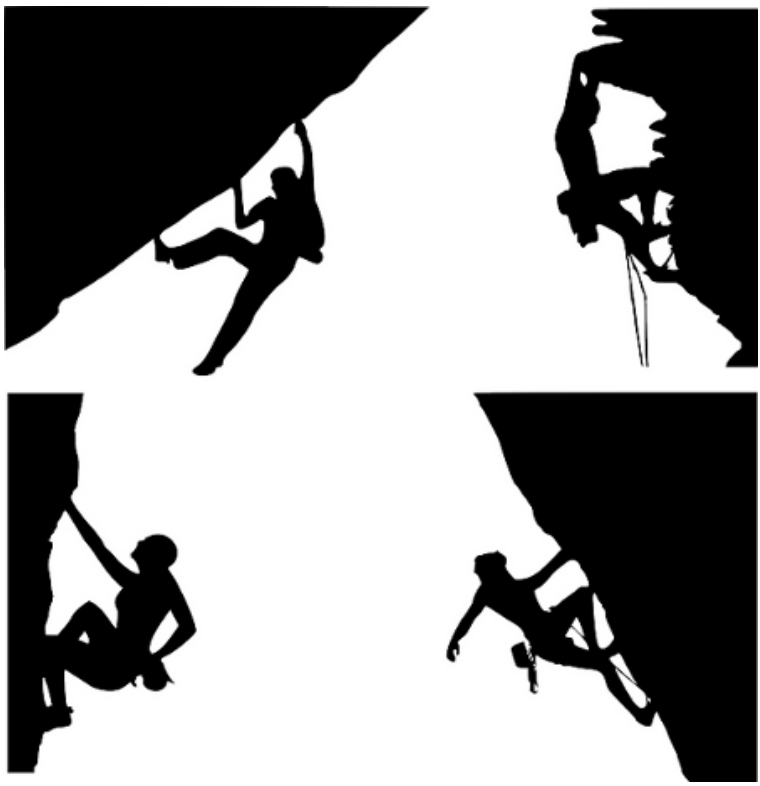
Es stimmt, dass die von Ludmilla Meijler im Zusammenhang mit dem Damespiel betonten Qualitäten wie außergewöhnliche Erinnerung, analytische Fähigkeiten, Konzentration und emotionale Kontrolle in der Tat sehr wertvolle Eigenschaften sind. Diese Qualitäten treten nicht nur im Damespiel hervor, sondern sind auch im Geschäftsleben relevant. Ohne Resilienz kommt man jedoch nicht sehr weit.

Im Geschäftsleben gibt es Parallelen zwischen den für einen erfolgreichen Damespieler erforderlichen Fähigkeiten und denen, die für einen erfolgreichen Profi notwendig sind:

Hervorragende Erinnerung und Analytische Fähigkeiten:
Im Geschäftsleben ist die Fähigkeit, sich an Informationen zu erinnern und sie zu analysieren,

von unschätzbarem Wert. Ziele setzen, Strategien entwickeln und komplexe Situationen verstehen erfordern eine scharfe Erinnerung und analytische Fähigkeiten.

Konzentration und die Fähigkeit, einen Schritt zurückzutreten:
Die Fähigkeit, konzentriert zu bleiben und gelegentlich einen Schritt zurückzutreten, ist in Geschäftsumgebungen genauso entscheidend wie im Damespiel. Dies ermöglicht es Fachleuten, klar zu denken und effektive Entscheidungen zu treffen, auch unter Druck.



Emotionale Kontrolle und Resilienz:
Die Fähigkeit, Emotionen zu kontrollieren und nach Rückschlägen resilient zu sein, ist im geschäftlichen Umfeld entscheidend. Fachleute benötigen Resilienz und müssen in der Lage sein, nach einem Rückschlag zurückzukehren und weiterhin nach Erfolg zu streben.

Gewinnorientierte Furchtlosigkeit:
Erfolg im Geschäft erfordert eine gewinnorientierte Mentalität ohne Angst vor Herausforderungen. Die Fähigkeit, zielgerichtet zu sein und kalkulierte Risiken einzugehen, ist von großer Bedeutung.

Introvertierte Fähigkeiten:
So wie das Damespiel ein introvertierter Sport ist, gibt es im Geschäftsleben Situationen, in denen individuelle Konzentration und tiefes Denken unerlässlich sind. Introvertierte Fähigkeiten wie Selbstreflexion und die Fähigkeit, unabhängig zu arbeiten, können zur Innovation und Kreativität beitragen.

Hart zu sich selbst sein:
Die Idee, "hart zu sich selbst zu sein", ist in der Tat eine entscheidende Eigenschaft, sowohl im Zusammenhang mit dem Damespiel als auch im Geschäftsleben. Im Geschäft ist es wichtig, ehrlich mit sich selbst zu sein. Man muss in der Lage sein zu sehen, was man gut macht und was man verbessern kann. Man muss auch bereit sein, Fehler zu machen und aus ihnen zu lernen. Ehrlich mit sich selbst zu sein, hilft Ihnen, besser mit Rückschlägen umzugehen. Sie wissen, dass jeder Fehler macht, und Sie können daraus lernen. Das kann Ihnen helfen, stärker zu werden und weiter zu wachsen. Diese Eigenschaft trägt zur kontinuierlichen Verbesserung

und zum Wachstum bei, sowohl auf dem Damespielbrett als auch in der Geschäftswelt.

Die Fähigkeit, diese Qualitäten in den Damespiel und im Geschäftsleben auszugleichen und anzuwenden, kann sehr wertvoll sein. Durch das Zeichnen von Parallelen zwischen den erforderlichen Eigenschaften in der Welt des Damespiels und denen in der Geschäftswelt können Fachleute lernen, wie sie ihre Talente und Eigenschaften effektiv für den Erfolg nutzen können.

## 1.29 Selbstwertgefühl

Selbstwertgefühl bezieht sich darauf, wie viel du in deinen eigenen Augen wert bist. Es spricht für das Bild, das du von deiner Identität hast. Freude an deinen eigenen Fähigkeiten zu finden, bringt Selbstzufriedenheit und ein Gefühl des Selbstwertgefühls.

**Manour Kouaté and Baba Sy, 1962**

Ein herausragendes Beispiel war Baba Sy, dessen Platzierung in der Rangliste weit unter seinem Ruf im Brinta-Turnier von 1969 lag. Trotzdem hatte der große Baba nichts von seiner Würde und seinem Selbstwertgefühl verloren. Als der Vorsitzende der russischen Damenföderation, der das Turnier als Zuschauer besuchte (zusammen mit seinem amerikanischen Pendant), ihn nach seiner Adresse

fragte, antwortete der senegalesische Großmeister: "Baba Sy, Senegal reicht aus."

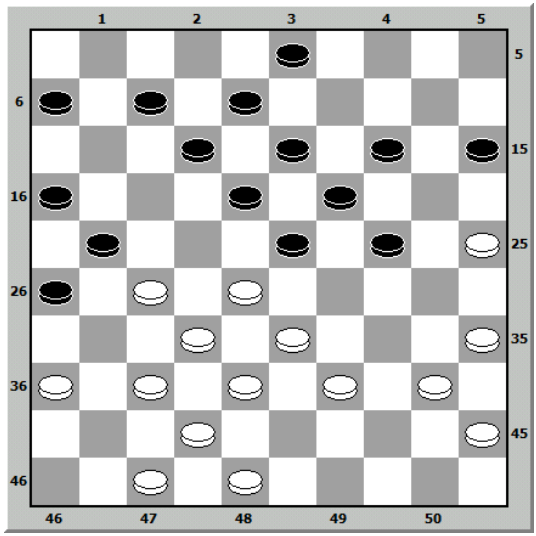
Ein weniger gutes Beispiel für Selbstwertgefühl zeigt sich bei einem Spieler wie Van Amstel. Im Kampf um den Meistertitel zeigte sich seine Angst vor dem Gegner. Van Amstel spielte unentschieden gegen Ham, einen formidablen Gegner voller Tricks und Strategien. Im Bewusstsein dessen nutzte Van Amstel, selbst in einer Position von 10 gegen 10, die Gelegenheit für einen bedeutenden Austausch, der ein Unentschieden sicherstellte. Er war zufrieden mit einem Unentschieden gegen einen Spieler wie Ham. Dies zeigte sich in seinem Angebot für ein Unentschieden in einer Position, in der er ein zusätzliches Stück hatte und immer noch Chancen auf weiteren Vorteil hatte. Ham spürte die Angst in Van Amstels Unentschiedensangebot und lehnte es ab. Van Amstel verzichtete auf all seinen Vorteil, opferte zwei Stücke und erzwang das Unentschieden. Ein wenig mehr Selbstwertgefühl würde Van Amstel nicht schaden, bemerkte ein Beitragende einer lokalen Zeitung treffend.

Die Bedeutung des Selbstwertgefühls zeigt sich in der Lebensgeschichte von Raymond Saint Fort, geboren 1932 in Haiti. Er diente der Huissense Damenvereinigung und war der erste professionelle Damespieler in den Niederlanden. Damals belegte er den fünften Platz weltweit, und der Plan sah vor, dass er die Damenvereinigung von Huissen spektakulär stärken sollte, um seinen Club bei den Weltmeisterschaften 1964 in Italien zu vertreten. Die meiste Zeit saß er in seinem Zimmer über der Kneipe und arbeitete an Problemen für einen fortgeschrittenen Dames-Leitfaden.

Raymond Saint Fort war taub. Er war dazu bestimmt, in einer Welt des Schweigens zu leben. Statt sich benachteiligt zu fühlen, schien er stolz auf diese Isolation zu sein. Er war überzeugt, dass er mit (Dames) Ruhm nach Haiti zurückkehren würde. Der schwarze Damespieler lebte nicht unter angenehmen Bedingungen in seiner Heimat. Teilweise aufgrund seiner Behinderung war er arbeitslos. Sein Aufenthalt in Huissen, die Bewunderung und Freundschaft vieler hatten sein Selbstwertgefühl gestärkt. Dennoch drückten seine auf Französisch verfassten Gedichte Traurigkeit und Melancholie aus. In einem von ihnen beklagte er die milde Natur, die zu schmerz und Unglück für den Schwarzen zu reservieren schien. Zwischen (Dames)-Aktivitäten hatte er viele Gedichte im Veerhuis verfasst. Er hatte sie in einem Booklet mit dem Titel "Cris innocents et confidentiels" gesammelt, das er irgendwann veröffentlichen wollte.

**Raymond Saint Fort**

Im Jahr 1967 sehen wir Raymond Saint Fort als Internationalen Meister in New York. Ihm gefiel es so gut in Amerika, dass er sich dort niederließ und zum Damesmeister der USA aufstieg. Er hatte nicht die Kraft von Baba Sy aus dem Senegal, erreichte jedoch den 5. Platz bei der Weltmeisterschaft 1960 und zeigte damit seine Fähigkeit, brillante Damespartien zu spielen. Hier ist eine Stellung, in der er seinen Gegner in einer vollen Position durch eine Ansammlung von Drohungen zur Aufgabe zwang. Er spielte dieses Spiel gegen P. Michel (Schwarz) in New York 1970.




Hier spielte Schwarz 28. ..... 7-11? Nach Saint Fort war das der verlierende Zug. In seinen Anmerkungen zum Spiel schrieb er: "Jetzt erzwinge ich den Sieg durch eine meisterhafte Manöver", was den Dames-Redakteur Herman de Jong zu der Bemerkung veranlasste:

"Ein Mangel an Selbstwertgefühl hat der haitianische Damesmeister nie erlitten."

1...7-11 2.27-22 18x27 3.37-31 26x37 4.42x22

Und mit einem Brett voller Steine gab Schwarz auf!

## 1.29.1 Das Geschäftsleben

Selbstwertgefühl taucht im komplexen Ökosystem der Geschäftswelt als ein titanischer Pfeiler von immenser Bedeutung auf. Die intrinsische Fähigkeit, die Verwirrungen des Geschäftsreichs zu umarmen und das explosive Zusammenspiel von Faktoren zu beherrschen, bildet den Kern dieses unvermeidlichen Phänomens.

Selbstvertrauen:
Betrachten wir zum Beispiel das Selbstvertrauen, die strahlende Ausstrahlung des Selbstwertgefühls, die wie ein Leuchtfeuer in den dunklen Gewässern der Geschäftsinteraktion wirkt. Die Fähigkeit, an die selbstgeschaffene Aura der Kompetenz zu glauben und sie auf andere auszustrahlen, ist die Essenz der Fähigkeit, Beziehungen zu knüpfen, zu netzwerken und die kosmischen Tore der Geschäftschancen weit zu öffnen.

Widerstandsfähigkeit:
Die Widerstandsfähigkeit, eine andere Facette dieses Meisterwerks psychologischer Konstruktion, entfaltet sich als Schild gegen die zerstörerischen Schläge und Wendungen des Geschicks im Geschäftsleben. Nur diejenigen mit einem üppigen

Garten des Selbstwertgefühls können nicht nur diese Herausforderungen überleben, sondern auch gedeihen, ohne unter Druck zu wanken und sich von gegensätzlichen Kräften entmutigen zu lassen.

Entschlossenheit:
Die Entschlossenheit, ein Aspekt, der aus dieser inneren Stärke resultiert, ist das Feuer, das den Triumphwagen des Geschäftserfolgs antreibt. Die selbstbewussten Seelen, die sich mit dem Schild des Selbstwertgefühls umgeben, sind diejenigen, die ohne zu zögern die Zügel der Entscheidungsfindung ergreifen können und furchtlos in den turbulenten Gewässern geschäftlicher Entscheidungen navigieren, frei von äußeren Einflüssen.

Verhandlungsfähigkeiten:
Dies ist ein entscheidendes Instrument im Arsenal derer, die in der Geschäftswelt gedeihen, direkt aus der Quelle des Selbstwertgefühls. Die eigene Wertigkeit zu kennen und zu respektieren, bildet einen Schild gegen das Biegen zum verlockenden, aber zerstörerischen Ruf ungünstiger Vereinbarungen.

Führung:
Führung, der Höhepunkt dieser brillanten Orchestrierung von Qualitäten, entspringt den Wurzeln eines hohen Selbstwertgefühls. Nur diejenigen, die an ihren intrinsischen Wert glauben, können ihre engagierten Anhänger inspirieren, motivieren und deren Vertrauen gewinnen.

Die Kultivierung eines unerschütterlichen Selbstwertgefühls in der Geschäftswelt erfordert eine tiefgreifende Verfeinerung kognitiver Eigenschaften. Der Spiegel der Selbstwahrnehmung zeigt die Tiefe unserer Stärken und Schwächen und verleiht uns die Kraft, kontinuierlich an der Selbstverbesserung zu arbeiten und dabei realistische Erwartungen zu hegen:

Selbstachtung:
Dies ist der Grundstein der Selbstwertschätzung, der uns in wertvolle Individuen verwandelt, nicht mit einem Hauch von Arroganz, sondern mit einer demütigen Anerkennung unseres Wertes im kosmischen Tanz der Geschäfte.

Positives Denken:
Die erhabene Sphäre des positiven Denkens wirft ein brillantes Licht auf unser Selbstwertgefühl, schmiedet positive Überzeugungen, die es uns ermöglichen, in einem Meer von Zweifeln und Negativität zu glänzen.

Emotionale Selbstkontrolle:
Im Geschäftsleben ist dies ein unverzichtbarer Pfeiler. Er hält unsere Emotionen in Schach, ermöglicht es uns, der ruhige Leuchtturm inmitten stürmischer Gewässer zu bleiben, und konzentriert

zu bleiben, auch in den stressigsten geschäftlichen Verwicklungen.

Zielorientierung:
Die Zielorientierung bildet den Pfad zum Erfolg, angetrieben von klaren, selbstgesetzten Zielen, die unser Selbstwertgefühl erblühen lassen.

Kommunikationsfähigkeiten:
Die Kunst der Kommunikation, ein Meisterwerk, das aus diesem internen Wachstum hervorgeht, lässt uns als selbstbewusste Führer erscheinen und versetzt andere in Ehrfurcht, wenn sie uns zuhören.

Selbstreflexion:
Schließlich lehrt uns die Selbstreflexion, Lektionen aus der Vergangenheit zu ziehen, Erfolge zu feiern und Misserfolge als Bausteine für unsere kontinuierliche Weiterentwicklung zu nutzen.

Die Kultivierung eines ungezähmten Selbstwertgefühls ist eine endlose Odyssee, tief durchdrungen von Zeit und Hingabe. Sie beginnt mit dem Eintauchen in die Tiefen der Selbstkenntnis und Selbstakzeptanz und entfaltet sich als eine epische Erzählung des Vertrauens in uns selbst und in unsere unerschöpflichen Fähigkeiten. Mit diesem kostbaren Juwel des Selbstwertgefühls können wir die Herausforderungen des Geschäftslebens umarmen und in den überwältigenden Möglichkeiten triumphieren, die das Universum der Geschäfte uns bietet.

### 1.29.1.1 Ein praktisches Beispiel

Hier werde ich ein praktisches Beispiel für Selbstwertgefühl geben:

In der Welt der Geschäfte, wo ich mein eigenes Produkt eingeführt hatte und unser Geschäft stetig durch Verkäufe an eine große multinational tätige Firma, die uns mehrmals besucht hatte, wuchs, stand ich vor einem entscheidenden Moment. Es war ein Tag, der immer bei mir bleiben würde, ein Tag, an dem mein Selbstwertgefühl als Verkäufer auf die Probe gestellt wurde und triumphierend über allem stand.

Die Geschichte begann am Flughafen von London, wo ich ein Treffen mit unserem Agenten und einem anspruchsvollen Käufer von einer anderen großen multinationalen Firma hatte. Mein Produkt war eines, von dem ich mit Stolz überzeugt war, und ich wollte nichts weniger als den besten Preis für das, was ich anzubieten hatte. Aber dieser Käufer machte es mir nicht leicht. Er weigerte sich, einen fairen Preis zu zahlen, und machte die Verhandlungen furchtbar kompliziert.

An einem Punkt entschied ich mich, meinen diplomatischen Koffer zu schließen und geradeheraus zu sein. Ich sagte ihm, dass es keinen Sinn mehr mache, Verhandlungen fortzusetzen, weil wir einfach kein Geschäft machen konnten. Warum? Weil wir tatsächlich das sind, was wir denken, dass wir sind, und ich hatte vollstes Vertrauen in den Wert unseres Produkts.

Mein Agent schaute mich überrascht an; wahrscheinlich hatte er so etwas noch nie erlebt. Aber ich hatte gelernt, meinen Selbstwert hoch zu halten, genauso wie man es bei einem Damespiel lernt. Man baut eine starke Position auf, gewinnt Selbstvertrauen und nutzt dieses Vertrauen, um den richtigen Zug zu machen.

Das könnte jetzt als widersprüchlich zu den üblichen Handelsregeln betrachtet werden. Aber ich hatte bereits bemerkt, dass in Spanien viele Menschen zu schmeichlerisch und diplomatisch waren. Als Person frisischer Abstammung blieb ich bodenständig und direkt. Ich war entschlossen, mich nicht vor dieser multinationalen Firma zu beugen. Ich glaubte an unsere Überlegenheit und machte das deutlich.

Zurück im Büro wollte mein Direktor alles über mein Treffen mit dem englischen Käufer wissen. Ich erzählte ihm alles: wie ich mich weigerte, zu niedrigen Preisen nachzugeben, wie ich glaubte, dass wir die besten der Welt waren, und wie ich keine Absicht hatte, dem Druck anderer nachzugeben. Mein Direktor war mein Schutzengel, immer an meiner Seite, führte Gespräche mit anderen Aktionären. Das gab mir die Freiheit, mich voll auf meine Arbeit zu konzentrieren.

Als ein Angriff im Damespiel scheiterte, suchte ich nach einer anderen Strategie. Hier musste ich dasselbe tun. Ich involvierte die Niederlande und fand schnell eine Person mit guten Kontakten zur niederländischen Niederlassung der multinationalen Firma. Zusammen mit meinem neuen niederländischen Agenten ging ich in die Niederlande und wurde mit Respekt empfangen. Wir saßen an einem großen Tisch, und zu meiner Überraschung erschien

der englische Käufer, den ich am Flughafen getroffen hatte.

Dank der Hilfe meines niederländischen Agenten und des niederländischen Käufers gelang es uns jetzt, einen guten Vertrag abzuschließen. Bei einem informellen Abendessen nahm mich der niederländische Käufer beiseite und sagte mir, dass sie in England gehört hätten, dass ich eine schwierige Person sei, aber jetzt dachten sie anders. Ich blieb bescheiden, aber innerlich fühlte ich mich stark und selbstbewusst.

# 1.30Vorstellungskraft einsetzen

Die Nutzung der Fantasie im Bereich des Damespiels und anderer taktischer Brettspiele offenbart eine Reihe von positiven Aspekten und erfordert einen bestimmten Satz kognitiver Fähigkeiten:

Einfallsreichtum:
Die Anwendung der Fantasie befähigt Damespieler zu innovativen Zügen und Strategien, die möglicherweise dem bestehenden Arsenal entgehen. Durch Fantasie können Spieler unvorhergesehene und beeindruckende Manöver bewältigen, um ihre Gegner in ein Labyrinth zu führen.

Problemlösungsfähigkeit:
Im Kontext des Damespiels entstehen knifflige Probleme während des Spiels, wie das Finden des optimalen Zugs innerhalb einer gegebenen Konfiguration. Die Nutzung der Fantasie kann Spielern helfen, alternative Entscheidungen zu entwickeln und ihre Fähigkeiten zur Problemlösung zu verbessern.

Antizipation:
Die vorausschauende Konstruktion möglicher Züge und Szenarien in kognitiven Reflexionen ist ein unvermeidlicher Bestandteil des Damespiels. Teilnehmer sind verpflichtet, proaktiv zu denken und die nächsten Züge ihrer Gegner abzuschätzen. Die Fantasie liefert ihnen einen Leitfaden, um vielfältige Visionen zukünftiger Anordnungen zu entwickeln und die geeignetste Strategie aufzuzeichnen.

Intuition:
Einige Züge und Entscheidungen entstehen nicht nur aufgrund umfangreicher Berechnungen, sondern wurzeln auch in Intuition und Sensibilität. Die Fantasie kann den Teilnehmern helfen, ein tieferes Verständnis des Spiels zu verfeinern, intuitive Entscheidungen aufgrund von Erfahrungen zu treffen.

Originalität:
Die Einbindung von Fantasie kann zu exquisiten und innovativen Spielstilen und strategischen Ansätzen führen, die es Spielern ermöglichen, sich von ihren Mitstreitern zu distanzieren und Hits zu erzielen, die ihre Gegner erstaunen.

Kurz gesagt kann die Fantasie im Bereich des Damespiels das Gesamterlebnis verbessern, es herausfordernder gestalten, zur Schärfung der kognitiven Fähigkeiten der Spieler beitragen und ein tieferes Verständnis und Wertschätzung des Spiels selbst generieren. Sie fungiert als Motor, der die Spieler dazu ermutigt, auf neue verschlungene Pfade zu gehen und verschiedene Horizonte zu erkunden.

Hinter dem Damespielbrett werfen wir einen Blick in die Welt des Damespielers. Der Mensch mit seinen Schwächen und Fehlern, mit seinen Gefühlen und Aspirationen, mit seiner Fantasie und Inspiration. Kurz gesagt die Welt des Menschen, voll von diesem mystischen Gefühl, das den wahren Damespieler tief inspiriert.

Maurice Raichenbach betrachtete die Niederlande 1938 als das stärkste Damespiel-Land der Welt. Die Spitzenklasse Frankreichs und der Niederlande war wahrscheinlich von gleichwertiger Stärke, aber das, was sofort folgt, ist in den Niederlanden positiver als

in Frankreich. Aber aus spielerisch-technischer Sicht bevorzugte Raichenbach das französische Spiel. Es steckte mehr Flair, mehr Wagemut darin.

**Die legendären Großmeister Ben Springer (links) und Jack de Haas (rechts) um 1937**

In Frankreich wagten die Menschen mehr, ihrer Fantasie freien Lauf zu lassen als in den Niederlanden, wo sie starr an der Theorie festhalten. Die niederländischen Spieler gehen im Allgemeinen die bereits gut ausgetretenen Pfade entlang, um die Guten nicht zu beleidigen. Raichenbach betrachtete Springer, den er als seinen gefährlichsten Konkurrenten um den Weltmeistertitel ansah, als

einen dieser Guten. Springer wagte es, Risiken einzugehen und von der Norm abzuweichen.

Aber das würde sich 1948 ändern. Ghestem, der bis dahin amtierende Weltmeister, Keller und die anderen teilnehmenden Franzosen waren Anhänger des positionellen Spiels.

**Match Maurice Raichenbach – Cees Keller, 1934**

Ein System, das durch eine durchdachte Aufbau und einen Kampf um den positionellen Vorteil gekennzeichnet ist, ein Vorteil, der scheinbar gering erscheint, aber bei dem der geschickte Meister ihn nutzen kann, um das Spiel zu seinen Gunsten zu entscheiden. Der Nachteil ist, dass geschickte Verteidiger oft ein Unentschieden halten können. In diesen Jahren hatte sich eine andere Richtung entwickelt, die zu dem brillanten Angriffsspiel des späten 19. Jahrhunderts zurückkehren wollte, aber an die moderne Dameswissenschaft angepasst. Es sind die Romantiker, die Draufgänger, die Angreifer,

und Roozenburg war ein prächtiges Beispiel dafür. Selten ließen sie ein Spiel vollständig nach klassischen Linien verlaufen. Normalerweise verließen sie die sicheren Pfade der Theorie und etablierten Fortsetzungen bereits in der Eröffnung. Und man muss sagen: Die Draufgänger hatten dieses Mal triumphiert!

**Wim de Jong, 1965**

Der andere Draufgänger zu dieser Zeit war ein Damespieler aus Haarlem namens Wim de Jong. Der Aufbau im Mittelspiel war seine Stärke. Wenn seine Stücke aus der Eröffnung in die strategischen Linien vorgerückt waren, schlug ihm seine, wie er es nannte, Fantasie die ausgefallensten Ideen vor. Seine Art, Dames zu spielen, war aufgrund der Fantasie, mit

der die Kombination vorbereitet wurde, und damit der Abweichung von soliden, aber trockenen Theorien, attraktiv. Wim de Jong machte keine Großmeister-Unentschieden, wie es beim Schach genannt wird, er hielt seine Stücke nicht auf Distanz, um mit einem Punkt nach dreizehn Zügen zufrieden zu sein. Nein, er wollte Dames spielen, und das bedeutete: kämpfen, die Waffen aufeinanderprallen lassen, einen Kampf beginnen, obwohl es klüger schien, vorsichtig zu sein. Dieser Kampfgeist ermöglichte es ihm, großartige Partien zu spielen und Siege zu erringen, wo ein Konkurrent nie gesucht hätte. Deshalb hatte De Jong oft gegen den berühmten Theoretiker Keller gewinnen können und hatte das Talent Huisman besiegt, der acht Blindpartien spielen konnte.

**Match Piet Roozenburg (links) und Wim Huisman (rechts), 1954**

## 1.30.1 Das Geschäftsleben

Im Bereich des Geschäfts wenden wir oft automatisch die beim Damespiel gelernten Lektionen an. Die Nutzung der Fantasie offenbart eine Reihe überraschender Möglichkeiten in der Geschäftswelt. Hier sind einige faszinierende Wege, auf denen die Kraft der Fantasie in der Geschäftswelt zum Ausdruck kommen kann:

Innovative Erkundung:
In der faszinierenden Welt der innovativen Erkundung manifestiert sich die Fantasie als sprudelnder Brunnen revolutionärer Ideen und außergewöhnlicher Lösungen. Unternehmen, die ihre Mitarbeiter ermutigen, sich auf eine kreative und unkonventionelle mentale Reise zu begeben, befinden sich oft in der Lage, progressive Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsmodelle zu schmieden, die wie strahlende Juwelen unter ihren Mitbewerbern hervorstechen.

Die Kunst der Problemlösung:
Der Geschäftsbereich stellt oft komplexe Rätsel und Herausforderungen dar. Die Anwendung der

Fantasie hilft dabei, einzigartige und effektive Lösungen für diese Probleme zu entdecken, was zu einer überraschenden Verbesserung der Geschäftsleistung führt.

Visionäre Geschäftsstrategie:
Die Fantasie kommt Geschäftsleitern zugute, die eine Vision für ihre Organisation gestalten und Ziele festlegen möchten. Sie ermöglicht es, zukünftige Szenarien zu visualisieren und einen strategischen Kompass zu schaffen, um diese Ambitionen zu erreichen.

Kreatives Marketingvergnügen:
Im Bereich des Marketings und der Werbung ist die Fantasie eine mächtige Waffe. Sie ermöglicht es Marketern, bezaubernde und unvergessliche Kampagnen zu entwerfen, die die Aufmerksamkeit der Verbraucher auf sich ziehen und einen bleibenden Eindruck hinterlassen.

Inspirierende Motivation:
Die Fantasie dient auch als Inspirationsquelle für Mitarbeiter und als treibende Kraft für beispiellose Leistungen. Sie unterstützt sie dabei, Enthusiasmus und Entschlossenheit aufrechtzuerhalten, während sie sich voller Kreativität in neue Herausforderungen stürzen.

Zusammenfassend spielt die Fantasie eine entscheidende Rolle im Geschäft, trägt zur Innovation, Problemlösung und zum Wachstum in Organisationen bei. Sie ermutigt Unternehmen, aus konventionellen Paradigmen auszusteigen und neue Wege zu erkunden, was zu einer dynamischeren und blühenderen Geschäftswelt führt.

# 2 BIBLIOGRAPHIE

## Bücher von Govert Westerveld

### Die meisten meiner Bücher, die auf Englisch, Deutsch, Spanisch, Französisch, Italienisch, Portugiesisch, Arabisch und Niederländisch verfasst sind, befinden sich in der Nationalbibliothek in Den Haag

| Nº | Year | Title | ISBN |
|---|---|---|---|
| 01 | 1990<br>2014 | Las Damas: ciencia sobre un tablero I<br>Las Damas: ciencia sobre un tablero I. 132 pages. Lulu Editors. | 84-7665-69<br>Softcover |
| 02 | 1992<br><br>2014 | Damas españolas: 100 golpes de apertura coronando dama. 116 pages. Lulu Editors.<br>Damas españolas: 100 golpes de apertura coronando dama. 116 pages. Lulu Editors. | 84-604-3888-0<br><br>None |
| 03 | 1992<br><br>2014 | Damas españolas: 100 problemas propios con solamente peones.<br>Damas españolas: 100 problemas propios con solamente peones. 108 pages. Lulu Editors. | 84-604-3887-2<br><br>None |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 04 | 1992<br>2014 | Las Damas: ciencia sobre un tablero, II<br>Las Damas: ciencia sobre un tablero, II. 124 pages. Lulu Editors. | 84-604-3886-4<br>None |
| 05 | 1992<br>2014 | Las Damas: ciencia sobre un tablero, III<br>Las Damas: ciencia sobre un tablero, III. 124 pages. Lulu Editors. | 84-604-4043-5<br>None |
| 06 | 1992 | Libro llamado Ingenio...juego de marro de punta: hecho por Juan de Timoneda. (Now not edited). | 84-604-4042-7 |
| 07 | 1993<br><br>2014 | Pedro Ruiz Montero: Libro del juego de las damas vulgarmente nombrado el marro.<br>Pedro Ruiz Montero: Libro del juego de las damas vulgarmente nombrado el marro. 108 pages. Lulu Editors. | 84-604-5021-X<br><br>None |
| 08 | 1997 | De invloed van de Spaanse koningin Isabel la Católica op de nieuwe sterke dame in de oorsprong van het dam- en moderne schaakspel. Spaanse literatuur, jaren 1283-1700. In collaboration with Rob Jansen. 329 pages. (Now not edited) | 84-605-6372-3<br>hardcover |
| 09 | 1997<br><br><br><br>2014<br><br><br>2014 | Historia de Blanca, lugar más islamizado de la región murciana, año 711-1700. Foreword: Prof. Dr. Juan Torres Fontes, University of Murcia. 900 pages.<br>Historia de Blanca, lugar más islamizado de la | 84-923151-0-5<br><br><br><br>978-1-291-80895-7<br>paperback<br><br><br>978-1-29-80974-9 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | región murciana, año 711-1700. Volume I. 672 pages. Lulu Editors.<br>Historia de Blanca, lugar más islamizado de la región murciana, año 711-1700. Volume I. 364 pages. Lulu Editors. | |
| 10 | 2001<br><br><br><br><br><br>2014<br><br><br><br>2014 | Blanca, "El Ricote" de Don Quijote: expulsión y regreso de los moriscos del último enclave islámico más grande de España, años 1613-1654. Foreword of Prof. Dr. Franciso Márquez Villanueva – University of Harvard – USA. 1004 pages.<br>Blanca, "El Ricote" de Don Quijote: expulsión y regreso de los moriscos del último enclave islámico más grande de España, años 1613-1654. 552 pages. Lulu Editors.<br>Blanca, "El Ricote" de Don Quijote: expulsión y regreso de los moriscos del último enclave islámico más grande de España, años 1613-1654. 568 pages. Lulu Editors. | 84-923151-1-3<br><br><br><br><br><br>978-1-291-80122-4<br>Paperback<br><br><br><br>978-1-291-80311-2 |
| 11 | 2004 | Inspiraciones | Without publising |
| 12 | 2004 | La reina Isabel la Católica: su reflejo en la dama poderosa de Valencia, cuña del ajedrez moderno y origen del juego de damas. In collaboration with José Antonio Garzón Roger. Foreword: Dr. Ricardo Calvo. Generalidad Valeciana. Consellería de Cultura, | 84-482-3718-8<br>paperback |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | Educació i Esport. Secretaría Autonómica de Cultura. 426 pages. | |
| 13 | 2006<br><br><br>2009 | Los tres autores de La Celestina. Volume I. Foreword: Prof. Ángel Alcalá – University of New York. 441 pages. (bubok.com)<br>Los tres autores de La Celestina. Volume I. 441 pages (bubok.com) | 10:84-923151-4-8<br><br><br>None |
| 14 | 2007<br><br><br><br><br>2014<br><br>2014 | Miguel de Cervantes Saavedra, Ana Felix y el morisco Ricote del Valle de Ricote en "Don Quijote II" del año 1615 (capítulos 54, 55, 63, 64 y 65. Dedicated to Prof.Francisco Márquez Villanueva of the University of Harvard. 384 pages.<br>El Morisco Ricote del Valle de Ricote. Volume I. 306 pages. Lulu Editors<br>El Morisco Ricote del Valle de Ricote. Volume II. 318 pages. Lulu Editors. | 10:84-923151-5-6<br><br><br><br><br>978-1-326-09629-8 Hardcover<br>978-1-326-09679-3 Hardcover |
| 15 | 2008 | Damas Españolas: El contragolpe. 112 pages. Lulu Editors. | 10:84-923151-9-2 |
| 16 | 2008<br><br><br>2015 | Biografía de Doña Blanca de Borbón (1336-1361). El pontificado y el pueblo en defensa de la reina de Castilla. 142 pages.<br>Biografía de doña Blanca de Borbón (1336-1361). 306 pages. Lulu Editors | 10:84-923151-7-2<br><br><br>978-1-326-47703-5 Hardcover en KB |
| 17 | 2008 | Biografía de Don Fadrique, Maestre de la Orden de Santiago (1342- | 10:84-923151-6-4<br><br>978-1-326-47359-4 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | 1352). 122 pages.<br>Biografía de Don Fadique, Maestre de la Orden de Santiago. 228 pages. Lulu Editors. | Hardcover |
| 18 | 2008<br><br>2009 | Los tres autores de La Celestina. Volume II. 142 pages. (Now not edited)<br>Los tres autores de La Celestina. Volume II. 142 pages. Ebook (bubok.com) | 10:978-84-612-604-0-9<br>None |
| 19 | 2008<br><br>2015 | El reino de Murcia en el tiempo del rey Don Pedro, el Cruel (1350-1369). 176 pages<br>El reino de Murcia en el tiempo del rey Don Pedro I el Cruel (1350-1369). 336 pages. Lulu Editors | 13:978-84-612-6037-9<br>978-1-326-47531-4<br>Hardcover |
| 20 | 2008<br><br>2015 | Los comendadores del Valle de Ricote. Siglos XIII-XIV. Volume I. 178 pages<br>Los Comendadores del Valle de Ricote. Siglox XIII-XIV. 316 pages. Lulu Editors. | 13:978-84-612-6038-6<br>978-1-326-47485-0<br>Hardcover |
| 21 | 2009<br><br><br>2015<br>2015 | Doña Blanca y Don Fadrique (1333-1361) y el cambio de Negra (Murcia) a Blanca. 511 pages.<br>De Negra a Blanca. Tomo I. 520 pages.<br>De Negra a Blanca Tomo II. 608 pages<br>Lulu Editors | 13:978-84-612-6039-3<br><br>978-1-326-47805-6<br>Hardcover<br>978-1-326-47872-8<br>Hardcover |
| 22 | 2009<br><br>2015 | Los tres autores de La Celestina. Volume III. 351 pages. (Godofredo Valle de Ricote).<br>Los tres autores de La Celestina. Volume III. 424 pages. (bubok.com) | 13:978-84-613-2191-9<br>None |
| 23 | 2009 | Los tres autores de La | 13:978-84-613-2189- |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | 2015 | Celestina. Volume IV. 261 pages. (Godofredo Valle de Ricote).<br>Tres autores de La Celestina. Volumen IV. 312 pages. Ebook (bubok.com) | 6<br>None |
| 24 | 2010 | El monumento del Morisco Ricote y Miguel de Cervantes Saavedra. 80 pages. | 13:978-84-613-2549-8 |
| 25 | 2011<br><br><br><br>2012 | Un ejemplo para España, José Manzano Aldeguer, alcalde de Beniel (Murcia), 1983-2001. 470 pages. Foreword: Ramón Luis Valcárcel Sisa. (Now not edited)<br>Un ejemplo para España, José Manzano Aldeguer, alcalde de Beniel (Murcia), 1983-2001. 470 pages. Ebook (bubok.com) | 978-84-614-9221-3<br><br><br><br>None |
| 26 | 2012 | The History of Checkers of William Shelley Branch. 182 pages. (Now not edited). | None |
| 27 | 2013 | Biografía de Juan Ramírez de Lucena. (Embajador de los Reyes Católicos y padre del ajedrecista Lucena). 240 pages. Lulu Editors. | 978-1-291-66911-4 |
| 28 | 2016 | El tratado contra la carta del Prothonotario de Lucena. 182 pages. (Now not edited) | None |
| 29 | 2012 | La obra de Lucena: “Repetición de amores”. 83 pages. (Now not edited) | None |
| 30 | 2012 | El libro perdido de Lucena: “Tractado sobre la muerte de Don Diego de Azevedo”. 217 pages. | None |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | (bubok.com) | |
| 31 | 2012 | De Vita Beata de Juan de Lucena. 86 pages. (Ebook – bubok.com) | None |
| 32 | 2013 | Biografía de Maurice Raichenbach, campeón mundial de las damas entre 1933-1938. Volume I. 357 pages. Lulu Editors. | 978-1-291-68772-9 Paperback |
| 33 | 2013 | Biografía de Maurice Raichenbach, campeón mundial de las damas entre 1933-1938. Volume II. 300 pages. Lulu Editors. | 978-1-291-68769-9 Paperback |
| 34 | 2013 | Biografía de Amadou Kandié, jugador fenomenal senegal´s de las Damas entre 1894-1895. 246 pages. Lulu Editors. | 978-1-291-68450-6 Paperback |
| 35 | 2013 | The History of Alquerque-12. Spain and France. Volume I. 388 pages. Lulu Editors | 978-1-291-66267-2 Paperback |
| 36 | 2013 | Het slechtste damboek ter wereld ooit geschreven. 454 pages. Lulu Editors. | 978-1-291-68724-8 Paperback |
| 37 | 2013 | Biografía de Woldouby. 239 pages. Lulu Editors. | 978-1-291-68122-2 Paperback |
| 38 | 2013 | Juan del Encina (alias Lucena), autor de Repetición de amores. 96 pages. Lulu Editors | 978-1-291-63347-4 |
| 39 | 2013 | Juan del Encina (alias Francisco Delicado). Retrato de la Lozana Andaluza. 352 pages. Lulu Editors. | 978-1-291-63782-3 |
| 40 | 2013 | Juan del Encina (alias Bartolomé Torres Naharro). Propalladia. 128 pages. Lulu Editors | 978-1-291-63527-0 |
| 41 | 2013 | Juan del Encina, autor de las comedias Thebayda, Ypolita y Serafina. 92 | 978-1-291-63719-9 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | pages.<br>Lulu Editors | |
| 42 | 2013 | Juan del Encina, autor de la Carajicomedia. 128 pages. Lulu Editors | 978-1-291-63377-1 |
| 43 | 2013 | El Palmerín de Olivia y Juan del Encina. 104 pages. Lulu Editors | 978-1-291-62963-7 |
| 44 | 2013 | El Primaleón y Juan del Encina. 104 pages. Lulu Editors. | 978-1-291-61480-7 |
| 45 | 2013 | Hernando del Castillo seudónimo de Juan del Encina. 96 pages. Lulu Editors | 978-1-291-63313-9 |
| 46 | 2013 | Amadis de Gaula. Juan del Encina y Alonso de Cardona. 84 pages. Lulu Editors | 978-1-291-63990-2 |
| 47 | 2013 | Sergas de Esplandián y Juan del Encina. 82 pages. Lulu Editors | 978-1-291-64130-1 |
| 48 | 2013 | History of Checkers (Draughts). 180 pages. Lulu Editors. | 978-1-291-66732-5 Paperback |
| 49 | 2013 | Mis años jóvenes al lado de Ton Sijbrands and Harm Wiersma, futuros campeones mundiales. 84 pages. Lulu Editors. | 978-1-291-68365-3 Paperback |
| 50 | 2013 | De Spaanse oorsprong van het Dam- en moderne Schaakspel. Volume I. 382 pages. Lulu Editors. | 978-1-291-66611-3 Paperback |
| 51 | 2013 | Alonso de Cardona, el autor de la Questión de amor. 88 pages. Lulu Editors. | 978-1-291-65625-1 |
| 52 | 2013 | Alonso de Cardona. El autor de la Celestina de Palacio, Ms. 1520. 96 pages. Lulu Editors. | 978-1-291-67505-4 |
| 53 | 2013 | Biografía de Alonso de Cardona. 120 pages. Lulu | 978-1-291-68494-0 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | Editors. | |
| 54 | 2014 | Tres autores de La Celestina: Alonso de Cardona, Juan del Encina y Alonso de Proaza. 168 pages. Lulu Editors. | 978-1-291-86205-8 |
| 55 | 2014 | Blanca, una página de su historia: Expulsión de los moriscos. (With Ángel Ríos Martínez). 280 pages. Lulu Editors. | None |
| 56 | 2014 | Ibn Sab'in of the Ricote Valley, the first and last Islamic place in Spain. 288 pages. Lulu Editors. | 978-1-326-15044-0 Hardcover |
| 57 | 2015 | El complot para el golpe de Franco. 224 pages. Lulu Editors. | 978-1-326-16812-4 Hardcover |
| 58 | 2015 | De uitdaging. Van damsport tot topproduct. Hoe de damsport mij hielp voedingsproducten van wereldklasse te creëren. 312 pages. Lulu Editors. | 978-1-326-15470-7 Hardcover |
| 59 | 2015 | The History of Alquerque-12. Remaining countries. Volume II. 436 pages. Lulu Editors. | 978-1-326-17935-9 paperback |
| 60 | 2015 | Your visit to Blanca, a village in the famous Ricote Valley. 252 pages. Lulu Editors. | 978-1-326-23882-7 Hardcover |
| 61 | 2015 | The Birth of a new Bishop in Chess. 172 pages. Lulu Editors. | 978-1-326-37044-2 Hardcover |
| 62 | 2015 | The Poem Scachs d'amor (1475). First Text of Modern Chess. 144 pages. Lulu Editors. | 978-1-326-37491-4 Hardback |
| 63 | 2015 | The Ambassador Juan Ramírez de Lucena, the father of the chessbook writer Lucena. 226 pages. Lulu Editors. | 978-1-326-37728-1 Hardcover |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 64 | 2015 | Nuestro ídolo en Holanda: El senegalés Baba Sy campeón mundial del juego de las damas (1963-1964). 272 pages. (bubok.com). | None |
| 65 | 2015 | Baba Sy, the World Champion of 1963-1964 of 10x10 Draughts. Volume I. 264 pages. Lulu Editors. | 978-1-326-39729-6 Hardcover |
| 66 | 2015 | The Training of Isabella I of Castile as the Virgin Mary by Churchman Martin de Cordoba. 172 pages. Lulu Editors. | 978-1-326-40364-5 Hardcover |
| 67 | 2015 | El Ingenio ó Juego de Marro, de Punta ó Damas de Antonio de Torquemada. 228 pages. Lulu Editors. | 978-1-326-40451-2 Hardcover |
| 68 | 2015 | Baba Sy, the World Champion of 1963-1964 of 10x10 Draughts. Volume II. 204 pages. Lulu Editors. | 978-1-326-43862-3 Hardcover |
| 69 | 2016 | The Origin of the Checkers and Modern Chess Game. Volume I. 316 pages. Lulu Editors. | 978-1-326-60212-3 Hardcover |
| 70 | 2015 | The Origin of the Checker and Modern Chess Game. Volume III. 312 pages. Lulu Editors. | 978-1-326-60244-4 |
| 71 | 2015 | Woldouby's Biography, Extraordinary Senegalese checkers player during his stay in France 1910-1911. 236 pages. Lulu Editors. | 978-1-326-47291-7 Hardcover |
| 72 | 2015 | La Inquisición en el Valle de Ricote. (Blanca, 1562). 264 pages. Lulu Editors. | 978-1-326-49126-0 Hardcover |
| 73 | 2015 | History of the Holy Week Traditions in the Ricote Valley. (With Ángel Ríos | 978-1-326-57094-1 Hardcover |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | Martínez). 140 pages. Lulu Editors. | |
| 74 | 2016 | Revelaciones sobre Blanca. 632 pages. Lulu Editores. | 978-1-326-59512-8 Hardcover |
| 75 | 2016 | Muslim history of the Región of Murcia (715-1080). Volume I. 308 pages. Lulu Editors. | 978-1-326-79278-7 Hardcover |
| 76 | 2016 | Researches on the mysterious Aragonese author of La Celestina. 288 pages. Lulu Editors. | 978-1-326-81331-4 Hardcover |
| 77 | 2016 | The life of Ludovico Vicentino degli Arrighi between 1504 and 1534. 264 pages. Lulu Editors | 978-1-326-81393-2 Hardcover |
| 78 | 2016 | The life of Francisco Delicado in Rome: 1508-1527. 272 pages. Lulu Editors. | 978-1-326-81436-6 Hardcover |
| 79 | 2016 | Following the Footsteps of Spanish Chess Master Lucena in Italy. 284 pages. Lulu Editors. | 978-1-326-81682-7 Hardcover |
| 80 | 2016 | Historia de Granja de Rocamora: La Expulsión en 1609-1614. 124 pages. Lulu Editors. | 978-1-326-85145-3 Hardcover |
| 81 | 2013 | De Spaanse oorsprong van het Dam- en Moderne Schaakspel. Deel II. 384 pages. Lulu Editors. | 978-1-291-69195-5 paperback |
| 82 | 2015 | The Spanish Origin of the Checkers and Modern Chess Game.<br>(De Spaanse oorsprong van het Dam- en Moderne Schaakspel)<br>Volume III. 312 pages. Lulu Editores. | 978-1-326-45243-8 Hardcover |
| 83 | 2014 | El juego de las Damas Universales (100 casillas). 100 golpes de al menos | 13-978-84-604-3888-0 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | siete peones. 120 pages. | |
| 84 | 2009 | Siglo XVI, siglo de contrastes. (With Ángel Ríos Martínez). 153 pages. (bubok.com). Authors: Ángel Rios Martínez & Govert Westerveld | 978-84-613-3868-9 |
| 85 | 2010 | Blanca, una página de su historia: Último enclave morisco más grande de España. 146 pages. (bubok.com). Authors: Ángel Rios Martínez & Govert Westerveld | None |
| 86 | 2017 | Ibn Sab'in del Valle de Ricote; El último lugar islámico en España. 292 pages. Lulu Editors. | 978-1-326-99819-6 Hardcover |
| 87 | 2017 | Blanca y sus hierbas medicinales de antaño. 120 pages. Lulu Editors. | 978-0244-01462-9 Hardcover |
| 88 | 2017 | The Origin of the Checkers and Modern Chess Game. Volume II. 300 pages. Lulu Editors | 978-0-244-04257-8 Hardcover |
| 89 | 2017 | Muslim History of the Region of Murcia (1080-1228). Volume II. 308 pages. Lulu Editors | 978-0-244-64947-0 |
| 90 | 2018 | History of Alquerque-12. Volume III. 516 pages. Lulu Editors. | 978-0-244-07274-2 Paperback |
| 91 | 2015 | La Celestina: Lucena y Juan del Encina. Volume I. 456 pages. Lulu Editores. | 978-1-326-47888-9 Hardcover |
| 92 | 2015 | La Celestina: Lucena y Juan del Encina. Volume II. 232 pages. Lulu Editores | 978-1-326-47949-7 Hardcover |
| 93 | 2018 | La Celestina: Lucena y Juan del Encina. Volume III. 520 pages. Lulu Editors. | 978-0-244-65938-7 |
| 94 | 2018 | La Celestina: Lucena y | 978-0-244-36089-4 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | Juan del Encina. Volume IV. 248 pages. Lulu Editors. | |
| 95 | 2018 | La Celestina: Lucena y Juan del Encina. Volume V. (In press) | 978-0-244-57803-9 Lulu Editors |
| 96 | 2018 | Draughts and La Celestina's creator Francesch Vicent (Lucena), author of: Peregrino y Ginebra, signed by Hernando Diaz. 412 pages. Lulu Editors. | 978-0-244-05324-6 |
| 97 | 2018 | Draughts and La Celestina's creator Francesch Vicent (Lucena) in Ferrara. 316 pages. Lulu Editors. | 978-0-244-95324-9 |
| 98 | 2018 | Propaladia Lucena | In Press |
| 99 | 2018 | Question de Amor Lucena | In Press |
| 100 | 2018 | My Young Years by the side of Harm Wiersma and Ton Sijbrands, Future World Champions – 315 pages. Lulu Editors. | 978-0-244-66661-3 Lulu Editors |
| 101 | 2018 | The Berber Hamlet Aldarache in the 11th-13th centuries. The origin of the Puerto de la Losilla, the Cabezo de la Cobertera and the village Negra (Blanca) in the Ricote Valley. 472 pages. Lulu Editors. | 978-0-244-37324-5 Lulu Editors Hardcover |
| 103 | 2018 | La gloriosa historia española del Juego de las Damas – Tomo I. 172 pages. Lulu Editors. | 978-0-244-38353-4 Lulu Editors Hardcover |
| 102 | 2018 | La gloriosa historia española del Juego de las Damas – Tomo II. 148 pages. Lulu Editors. | 978-0-244-08237-6 Lulu Editors Hardcover |
| 104 | 2018 | La gloriosa historia española del Juego de las | 978-0-244-98564-6 Lulu Editors |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | Damas – Tomo III. 176 pages. Lulu Editors. | Hardcover |
| 105 | 2018 | La fabricación artesanal de papel en Negra (Blanca) Murcia. (Siglo XIII) | 978-0-244-11700-9 Lulu Editors Hardcover |
| 106 | 2018 | La aldea bereber Aldarache en los siglos XI-XIII. El origen del Puerto de la Losilla, el Cabezo de la Cobertera y el pueblo Negra (Blanca) en el Valle de Ricote. | In Press |
| 107 | 2018 | Analysis of the Comedy and Tragicomedy of Calisto and Melibea. Lulu Editors. 131 pages. Lulu Editors. | 978-0-244-41677-5 Lulu Editors Hardcover |
| 108 | 2018 | Diego de San Pedro and Juan de Flores: the pseudonyms of Lucena, the son of doctor Juan Ramírez de Lucena. Lulu Editors. 428 pages. Lulu Editors. | 978-0-244-72298-2 Lulu Editors Hardcover |
| 109 | 2018 | Dismantling the anonymous authors of the books attributed to the brothers Alfonso and Juan de Valdés. 239 pages. Lulu Editors. | 978-0-244-26453-6 Lulu Editors |
| 110 | 2018 | Revelation of the true authors behind Villalon's books and manuscripts. 429 pages. Lulu Editors. | 978-0-244-56448-3 Lulu Editors |
| 111 | 2018 | Doubt about the authorship of the work Asno de oro published in Seville around 1513. 225 pages. Lulu Editors. | 978-1-792-03946-1 KDP Amazon |
| 112 | 2018 | Damas Españolas: Reglas y estrategia. Tomo I. 138 pages. Lulu Editors. | 978-0-244-86526-9 Lulu Editors |
| 113 | 2019 | *El Lazarillo,* initiated by Lucena and finished by | 978-0-244-56495-7 Lulu Editors |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | Bernardo de Quirós. 282 pages. Lulu Editors. | |
| 114 | 2019 | Damas Españolas: Direcciones para jugar bien. Tomo II. 150 pages. Lulu Editors. | 978-0-244-56529-9 Lulu Editors |
| 115 | 2019 | Damas Españolas: Principios elementales y Golpes. Tomo III. 142 Pages. Lulu Editors | 978-0-244-26573-1 Lulu Editors |
| 116 | 2019 | Damas Españolas: Concepto combinativo y Juego posicional. Tomo IV. 117 pages. Lulu Editors. | 978-0-244-26590-8 Lulu Editors |
| 117 | 2019 | Een zwarte bladzijde in de geschiedenis van Murcia. Wetenswaardigheden over de gehuchten en dorpen langs de vreemde route van de twee vermiste Nederlanders in de Spaanse deelstaat Murcia. 303 bladzijden. Lulu Editors | 978-0-244-56569-5 Lulu Editors |
| 118 | 2019 | Damas Españolas: La partida. Tomo V. 130 páginas. Lulu Editors | 978-0-244-86605-1 Lulu Editors |
| 119 | 2019 | Damas Españolas: Los problemas. Tomo VI. 114 páginas. Lulu Editors. Hardcover | 978-0-244-26643-1 Lulu Editors |
| 120 | 2020 | Tradiciones y costumbres holandesas. Vida familiar, social y comercial. 312 pages. Lulu Editors. | 978-0-244-56551-0 Lulu Editors |
| 121 | 2020 | Gonzalo Fernández de Oviedo (Lucena), the unknown son of the Embassador Juan Ramírez de Lucena and author of La Celestina. Volume I. 414 pages. Lulu Editors. | 978-0-244-27298-2 Lulu Editors |
| 122 | 2020 | Gonzalo Fernández de | 978-0-244-87333-2 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | Oviedo (Lucena), the unknown son of the Embassador Juan Ramírez de Lucena and author of La Celestina. Volume II. 422 pages. Lulu Editors. | Lulu Editors |
| 123 | 2020 | Muslim History of the Region of Murcia (1229-1304). Volume III. 300 pages. Lulu Editors | In Press |
| 124 | 2020 | Juan de Sedeño and Fernando de Rojas | 978-1-71686-700-2 Lulu Editors |
| 125 | 2020 | Gonzalo Fernández de Oviedo, the author of *Lazarillo* and *Viaje de Turquía* | 978-1-71679-758-3 Lulu Editors |
| 126 | 2020 | Testament of Fernando de Rojas. Pursuit of the missing writer | 978-1-71680-426-7 Lulu Editors |
| 127 | 2020 | Gonzalo Fernández de Oviedo and Fernando de Rojas – the Authors of Repetición de Amores and Arte de Ajedrez. 265 pages. Lulu Editors. | 978-1-71674-220-0 Lulu Editors |
| 128 | 2020 | Gonzalo Fernández de Oviedo and Continuations of La Celestina. 671 pages. Lulu Editors | 978-1-71670-562-5 Lulu Editors |
| 129 | 2020 | My family tree. 53 pages. Lulu Editors | 978-1-71668-665-8 Lulu Editors |
| 130 | 2020 | El Gran Capitán, obra escrita por Fernando de Rojas & Gonzalo Fernández de Oviedo 77 pages. Lulu Editors | 978-1-71665-818-1 Lulu Editors |
| 131 | 2020 | Gonzalo Fernández de Oviedo y sus obras. Tomo I. 276 pages. Lulu Editors | 978-1-71665-331-5 © |
| 132 | 2020 | Analysing Literary Works in Fernando de Rojas' Will. Volume I. 719 pages. Lulu Editors | 978-1-71665-894-5 © |
| 133 | 2020 | Relatos blanqueños | In Press |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 134 | 2020 | Draughts is more difficult than chess. El juego de damas es más difícil que el ajedrez.<br>97 pages. Lulu Editors | 978-1- 716-43612-3<br>© |
| 135 | 2021 | Discovering Blanca. 10 routes to discover its natural and cultural wealth. Authors: José Molina Ruíz, Mª Luz Tudela Serrano, Virginia Guillén Serrano, Govert Westerveld – 159 pages | 978-1-716-37511-8 |
| 136 | 2021 | Una idea de la vida en Blanca alrededor del año 1900. Authors: Ángel Ríos Martínez, Govert Westerveld – 148 pages Lulu Editors | 978-1-716-27209-7 |
| 137 | 2021 | Beautiful introductory forcing moves and hidden combinations. Years 1885 – 1933<br>256 pages – Lulu editors | 978-1-716-17015-7 |
| 138 | 2021 | Cambiando Blanca por Ricote alrededor del año 1900. 195 pages – Lulu Editors | 978-1-716-55470-4 |
| 139 | 2021 | Draughts dictionary English, Spanish, French, Arabic, Dutch<br>147 Pages. Lulu Editors | 978-1-008-99182-8 |
| 140 | 2021 | Tactics & Strategies of the World Champion (1895-1912) Isidore Weiss in Draughts<br>349 pages. Lulu Editors. | 978-1-008-96582-9 |
| 141 | 2021 | 250 New Positions of the World Champion (1895-1912) Isidore Weiss in Draughts.<br>283 pages. Lulu Editors | 978-1-008-96563-8 |
| 142 | 2021 | Innovative Creativity of the World Champion | 978-1-008-96561-4 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | (1895-1912) Isidore Weiss in Draughts. 333 pages. Lulu Editors | |
| 143 | 2021 | Las Tácticas & Estrategias del Campeón Mundial (1895-1912) Isidore Weiss en el Juego de Damas. | 978-1-4717-9926-6 |
| 144 | 2021 | 250 Nuevas posiciones del Campeón Mundial (1895-1912) Isidore Weiss en el Juego de Damas. | 978-1-7947-2194-4 |
| 145 | 2021 | Creatividad Innovativa del Campeón Mundial (1895-1912) Isidore Weiss en el Juego de Damas. | 978-1-7947-1992-7 |
| 146 | 2021 | Tactique & Stratégie du Jeu de Dames par Isidore Weiss | 978-1-291-77299-9 |
| 147 | 2021 | 250 Nouvelles positions dans le Jeu de Dames du champion du monde (1895-1912) Isidore Weiss. | 978-1-7947-0355-1 |
| 148 | 2021 | Créativité innovante dans le Jeu de Dames du champion du monde (1895-1912) Isidore Weiss. | 978-1-7947-0052-9 |
| 149 | 2021 | Tacktiek & Strategie van het Damspel door Isidore Weiss | 978-1-7947-8747-6 |
| 150 | 2021 | 250 Nieuwe Damposities van de Wereldkampioen (1895-1912) Isidore Weiss | 978-1-7947-2512-6 |
| 151 | 2021 | Innovatieve Creativiteit van de Wereldkampioen (1895-1912) Isidore Weiss in de Damsport. | 978-1-7947-1967-5 |
| 152 | 2021 | Tattica & Strategia del Campione del Mondo (1895-1912) Isidore Weiss nel gioco della dama | 978-1-387-60954-3 |
| 153 | 2021 | 250 Nuove Posizioni del Campione del Mondo (1895-1912) Isidore Weiss nel giocco della Dama | 978-1-7947-7386-8 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 154 | 2021 | Creatività innovadora del Campione del Mondo (1895-1912) Isidore Weiss nel giocco della Dama | 978-1-7947-4069-3 |
| 155 | 2021 | Taktik & Strategie des Weltmeisters (1895-1912) Isidore Weiss in Dame | 978-1-387-92348-9 |
| 156 | 2021 | 250 Neue Positionen des Weltmeisters (1895-1912) Isidore Weiss in Dame | 978-1-7947-1197-6 |
| 157 | 2021 | Innovative Kreativität des Weltmeisters (1895-1912) Isidore Weiss in Dame. | 978-1-7947-1068-9 |
| 158 | 2021 | As táticas & Estratégias do Campeão Mundial (1895-1912) Isidore Weiss no Jogo de Damas | 978-1-84799-808-8 |
| 159 | 2021 | 250 Novas Posições do Campeão Mundial (1895-1912) Isidore Weiss no Jogo de Damas | 978-1-7947-3420-3 |
| 160 | 2021 | Criatividade innovadora do Campeão Mundial (1895-1912) Isidore Weiss no Jogo de Damas | 978-1-4717-7858-2 |
| 161 | 2021 | Joseph Dentroux, le premier problèmiste le plus vieux deu monde | 978-1-7948-0419-7 |
| 162 | 2021 | Estrategia para la utilización integral y comercialización de algunos sub-productos de los citricos | 978-1-7947-4227-7 |
| 163 | 2022 | Enkele gegevens over de geschiedenis van het Fries dammen | 978-1-716-02445-0 |
| 164 | 2022 | Revelaciones sobre Blanca. Tomo II | 978-1-716-01266-2 |
| 165 | 2022 | Draughts héroes of the 100 squares (1850-1912). Letters A-H. Volume I | 978-1-4583-8122-4 |
| 166 | 2022 | Draughts Poems from France, Spain, Germany, | 978-1-4717-5248-3 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | Poland, The Netherlands, The United States, Sweden, Great Britain, and Russia. | |
| 167 | 2022 | Doctor Manuel Cárceles Sabater. Revolucionario en el Cantón de Cartagena, en la Cirugía y en el Juego de Damas | 978-1-4716-4610-2 |
| 168 | 2022 | Finales del juego de damas según Dr. Carlos Rodríguez Lafora. Breve biografía. | 978-1-4710-7103-4 |
| 169 | 2022 | Libro del Juego de Damas según un Canónigo del Sacromonte de la Ciudad de Granada | 978-1-716-27209-7 |
| 170 | 2022 | Tapas van weleer uit Blanca (Murcia); behorende tot de morisken streek Ricote dat Cervantes in 1615 beschreef in Don Quijote II | 978-1-4710-4443-4 |
| 171 | 2022 | Tapas of yesteryear from Blanca (Murcia); belonging to the Morish Ricote region that Cervantes described in Don Quijote II in 1615 | 978-1-4710-3976-8 |
| 172 | 2022 | Hearty Appetite Eduardo Sánchez Molina Traductor: Govert Westerveld | 978-1-4710-0610-4 |
| 173 | 2022 | Gezonde Eetlust Eduardo Sánchez Molina Traductor: Govert Westerveld | 978-1-4709-7871-6 |
| 174 | 2022 | Libro de los autos para el recluta-miento de los soldados de milicia de Blanca (1635-1642) | Ebook, sin ISBN |
| 175 | 2022 | Carlos Cano y Núñez (1846-1922). Poeta de padres blanqueños. | DOI: 10.13140/RG.2.2.17424.28161 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | Reconstrucción de «Flores y lágrimas» | |
| 176 | 2023 | El poeta blanqueño Antonio Molina González (1850-1919) | DOI: 10.13140/ RG.2.2.15582.72006 |
| 177 | 2023 | Carlos Cano y Núñez (1846-1922). Poeta de padres blanqueños. «Ratos perdidos» Tomo II | DOI: 10.13140/ RG.2.2.13488.02569 |
| 178 | 2023 | Carlos Cano y Núñez (1846-1922). Poeta de padres blanqueños. Historia de unos amores Tomo III | DOI: 10.13140/ RG.2.2.10434.04802 |
| 179 | 2023 | Carlos Cano y Núñez (1846-1922). Poeta de padres blanqueños. Polémica charadística I Tomo IV | DOI: 10.13140/ RG.2.2.24871.62880 |
| 180 | 2023 | Carlos Cano y Núñez (1846-1922). Poeta de padres blanqueños. Cuestión de Bombo Tomo V | DOI: 10.13140/ RG.2.2.32670.41283 |
| 181 | 2023 | Carlos Cano y Núñez (1846-1922). Poeta de padres blanqueños. Polémica charadística II Tomo VI | DOI: 10.13140/ RG.2.2.32303.41127 |
| 182 | 2023 | Carlos Cano y Núñez (1846-1922). Poeta de padres blanqueños. Polémica charadística III Tomo VII | DOI: 10.13140/ RG.2.2.27873.17768 |
| 183 | 2023 | Carlos Cano y Núñez (1846-1922). Poeta de padres blanqueños. Mocedades Tomo VIII | DOI: 10.13140/ RG.2.2.25130.49606 |
| 184 | 2023 | Carlos Cano y Núñez (1846-1922). Poeta de padres blanqueños. Fruta del tiempo Tomo IX | DOI: 10.13140/ RG.2.2.25372.97920 |
| 185 | 2023 | José Rodríguez López (1863-1890), el guardia | DOI: 10.13140/ RG.2.2.31140.14723 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | civil poeta de Blanca (Murcia). | |
| 186 | 2023 | Tirso Camacho (1870-1937) Crónicas del Pasado. (1889-1911). Tomo I | |
| 187 | 2023 | Tirso Camacho (1870-1937) Crónicas del Pasado (1912-1937). Tomo II | |
| 188 | 2023 | Tirso Camacho (1870-1937) Desde España a Filipinas. Tomo III | |
| 189 | 2023 | Tirso Camacho (1870-1937) Esbozos forenses. Tomo IV | |
| 190 | 2023 | Tirso Camacho (1870-1937) Auras de arriba. Tomo V | |
| 191 | 2023 | Tirso Camacho (1870-1937) Luciérnagas y Sensitivas. Tomo VI | |

Symborg
NATURAL
GROWTH

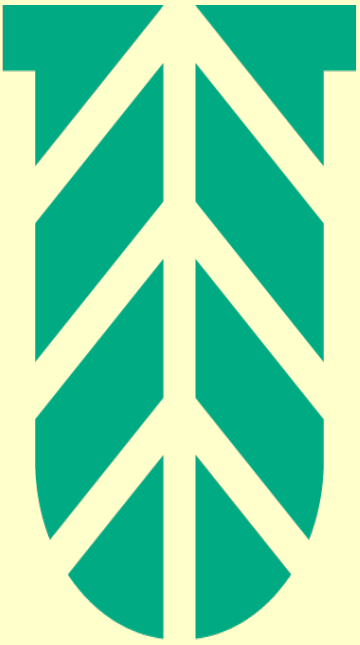
**With Chess and Draughts, you learn business strategy.**
**You need strategy for the future.**

**This is the future strategy for increasing your crop:**

**https://en.wikipedia.org/wiki/Rhizophagus_iranicus_var._tenuihypharum**

**https://symborg.com/en/**

**NOTHING GROWS STRONGER**



# Symborg

NATURAL
GROWTH